DIE LUFTFEUCHTIGKEIT. HELLIGKEIT. TEMPERATUR. HÄRTE. DICHTHEIT. SPANNUNG. IHRE EMPFINDUNG UND WAHRNEHMUNG. IHRE ANWENDUNG AUF DIE SOZIALPSYCHOLOGISCHE ANALYSE.

IWAO OTSUKA

DIE LUFTFEUCHTIGKEIT. HELLIGKEIT. TEMPERATUR. HÄRTE. DICHTHEIT. SPANNUNG. IHRE EMPFINDUNG UND WAHRNEHMUNG. IHRE ANWENDUNG AUF DIE SOZIALPSYCHOLOGISCHE ANALYSE.

IWAO OTSUKA

Inhaltsverzeichnis

Trockenheit. Nässe. Empfindung von Feuchtigkeit. Wahrnehmung von Feuchtigkeit. Persönliche Luftfeuchtigkeit. Soziale Luftfeuchtigkeit.

(/// Bevor Sie dies lesen, beachten Sie bitte Bitte! Die inhaltliche Struktur dieses Buches. /////)

Zusammenfassung

Bissige Beschreibung - Über Trocken- und Nassempfindung, Persönlichkeit und Gesellschaft

Kommentar: Die Grundlagen: Dry-Wet-Persönlichkeit und Gesellschaft

[Zusammenfassung]

Muster D und Muster W - Das Gesetz der Wahrnehmung von Trocken-Nass (Feuchtigkeit)

Eine kurze Zusammenfassung (Trocken-/Nassgefühl/Persönlichkeit)

Das (soziale) Pluralitätsprinzip im Sinne der Feuchtigkeit

(Relevanz für die Physik)

Über die Beziehung zwischen trockenem und nassem zwischenmenschlichem Verhalten und der Molekularbewegung von Gasen und Flüssigkeiten

[Über Hautempfindungen, zwischenmenschliche Empfindungen]

Trockene und feuchte Hautempfindungen, audiovisuelle und zwischenmenschliche Sinneswahrnehmungen OHP

Wahrnehmung von Trockenheit und Nässe auf der Haut - “Der Ansatz der molekularen motorischen Musterreduktion

Wahrnehmung und Trockenheit/Nassheit

Zwischenmenschliche Empfindungen und trockene Nässe

Gemeinsamkeiten zwischen dem Gefühl der relativen Feuchtigkeit und dem Gefühl der anthropogenen Feuchtigkeit

Über die Beziehung zwischen trockenen und nassen Persönlichkeiten und der Geschwindigkeit und Richtung des Handelns

Trockenes Bild, nasses Bild.

[Über Charakter und Verhalten]

Über trockene und nasse Verhaltensmuster - OHP-Diagramm

Wie man eine trocken-feuchte Persönlichkeit wird.

Detaillierte Klassifizierung und Beschreibung von trockenen und feuchten Verhaltensmustern

Über die Beziehung zwischen trockenem und nassem zwischenmenschlichem Verhalten und der Molekularbewegung von Gasen und Flüssigkeiten

Untersuchung von Verhaltensmustern vom Typ “gasförmig-flüssig”. Molekulares kinetisches Verständnis des menschlichen Verhaltens.

Über psychologische Nähe

Extraktion von trockenen und feuchten Verhaltensmustern

Über das Werte-Domino-Array

Vor- und Nachteile einer trockenen/feuchten Einstellung

Die vier Typen der trockenen/feuchten Persönlichkeit verstehen

Faktorenanalyse von trockenen und feuchten Persönlichkeiten und Haltungen

[Hintergrund]

Die Bedeutung der Kenntnis des Trocken-Nass-Verhaltens

Kommentar: Trockene und nasse Sinne, Persönlichkeit und Gesellschaft

Sinnes- und Wahrnehmungspsychologie

Über die Beziehung zwischen Trockenheit/Nässe und Wärme/Kälte/Licht/Dunkelheit

Nass und trocken, süß und scharf, scharf und rund

Über die Beziehung zwischen Trockenheit/Nässe und Schattierung

Trocken-Nass- und Digital-Analog-Orientierung

Heiß/kalt und trocken/nass

Gewicht/Leichtigkeit, oben und unten, hoch und niedrig und trocken/nass

Weichheit (softness), Festigkeit (hardness) und Trockenheit oder Nässe (wetness)

Trocken-Nass, Linearität und Krümmung

Glätte, Unebenheiten/Vorwölbungen und Nässe, Trockenheit

Verbinden, Andocken, Lösen und Nässe, Trockenheit

Klebrigkeit und Nässe.

Heimtücke

Befeuchtung und Entfeuchtung.

Unbehaglichkeitsindex und das Gefühl von Feuchtigkeit

Simulation des Feuchtigkeitsgefühls

Trockene und feuchte Bewegungsmuster.

Gas-Flüssigkeit, Trocken-Feuchtigkeit und Ausdehnung, Nicht-Ausdehnung.

Aromen, Parfüms, Düfte und Trockenheit, Nässe

Allgemeine Psychologie

Trocken-Nass-Persönlichkeit und -Identität

Trockene Nässe und Liebe

Über “Himmel” und Trockenheit und Nässe

Abgleich mit bestehenden sozialpsychologischen Theorien

Trocken-Nassheit und ihre Beziehung zu den 5-dimensionalen Big Five der Persönlichkeit

Trockene und feuchte zwischenmenschliche Beziehungen und Stress

Zwei Freiheiten.

Entspannung und Trockenheit, Nässe.

Technik.

Über die trockene/nasse Natur des Produktdesigns

Feuchtes Schnittstellendesign

Über Trocken/Nass-Agenten

Trockene (Gas) und nasse (Flüssigkeit) Molekularbewegungssimulation

Faser und Trockenheit-Nässe

Lebewesen

Organismen als nasse Wesen - der Mensch

Geologie

Wetter, Feuchtigkeit und Nässe

Wetter, Wetter und Wasser, Sonne, Luft

Wetter, Meteorologie und Molekularteilchenausdrücke

[Kommentar: Anwendung] auf trockene und nasse Empfindungen, Persönlichkeit und Gesellschaft.

Gesellschaft im Allgemeinen

Die Beziehung zwischen der Trockenheit und Nässe der natürlichen Umwelt und der Trockenheit und Nässe der Gesellschaft

Welches ist der internationale Standard für eine trockene oder feuchte Einstellung? (Welcher dieser Standards ist international maßgebend?)

Was ist besser (vorzuziehen oder wünschenswert), eine trockene oder feuchte Einstellung?

Die Trockenheit und die Modernisierung der Gesellschaft

Trockene Intelligenz, nasse Intelligenz

Die trockene/feuchte Gesellschaft und die ideologische Akzeptanz und Überzeugung

Über den Begriff der “kollektiven Privatsphäre”,

Trocken-Nass und Stadt-Land

Ein Vorschlag für einen “trockenen Funktionalismus

Rechtschaffenheit, Menschlichkeit und Trockenheit/Nässe

Trockene zwischenmenschliche Beziehungen in einer nassen Gesellschaft

Trocken und nass zugleich

Trockener und nasser Kreislauf

Emails, Telefone und Trockenheit, Nässe

Optimale soziale Feuchtigkeit

Systeme und Trockenheit und Nässe

Nasse Forschung, trockene Forschung.

Freundeswahl und Trockenheit und Nässe.

Trocken, nass und konservativ, innovativ.

Das Netz ist nass.

Management und Wirtschaft

Betrachtung der “optimalen” Luftfeuchtigkeit in Organisationen

Kollektivismus

Trockene Wirtschaft, nasse Wirtschaft

Die japanische Gesellschaft

Sind die Japaner trocken oder feucht?

Trockenes Japan

Die japanische Verfassung als trockenes Gesetz und Religion

Die Japaner und der Autoritarismus

Männlich und weiblich

Welche Persönlichkeit ist feuchter (oder trockener), männlich oder weiblich?

Nässe und biologische Wertigkeit des Verhaltens (zusammenfassende Tabelle)

Trockene Nässe und Geschlechterbeziehungen

Das Wesen und die Feuchtigkeit von Liebe, Ehe und Sex

Die Befreiung der japanischen Männer (Kritik der japanischen Frauenforschung und des Feminismus)

Notwendigkeit und geschlechtsspezifische Unterschiede in der Trocken- und Nassphase

Männer, Frauen und soziale Feuchtigkeit

Andere

Nutzung des Internets für Umfragen

Definition von “Dry-Wet” im Wörterbuch der japanischen Sprache

Definitionen von Gasen, Flüssigkeiten, intermolekularen Kräften usw. im herkömmlichen wissenschaftlichen Wörterbuch

[Datenteil].

Fragebogenerhebung über trockene und nasse Persönlichkeiten und Einstellungen.

[Verfahren der Fragebogenerhebung. Testen von Hypothesen über Trockenheit und Nässe. Das Verfahren].

[Ergebnisse der Umfrage (Mai-Juli 1999)]

[Verweis] Vorhandensein von Umfrage-Items, die das Signifikanzniveau von 0,01 nicht erreicht haben

Umfrage über trockene und feuchte Persönlichkeiten und Einstellungen, basierend auf einer Klassifizierung in vier Klassen.

Fragebogenerhebung über den Zusammenhang zwischen Weiblichkeit und Nässe.

Trockenheit/Nassheit. Japanische, ostasiatische und westliche Persönlichkeiten und Haltungen. Fragebogenerhebung über die Beziehung zwischen den beiden oben genannten Punkten.

Eine Faktorenanalyse der trockenen und feuchten Persönlichkeiten und Haltungen. Die Ergebnisse. Liste der numerischen Daten.

Die Beziehung zwischen trockenen und feuchten Persönlichkeiten und Einstellungen und den molekularen Bewegungsmustern von gasförmigen Flüssigkeiten. Eine Fragebogenerhebung zur Validierung der Ergebnisse. Die Ergebnisse.

Persönlichkeit und Gefühl, Wahrnehmung. Hell und dunkel. Warm und kalt. Hart und weich. Locker und fest. Angespannt und entspannt.

Über helle und dunkle Persönlichkeiten

Beschreibung: Über die helle und die dunkle Persönlichkeit

Über die Beziehung zwischen trocken/nass und warm/kalt/hell/dunkel

Über Heimtücke

Über die warme und kalte Persönlichkeit

Beschreibung: Über die warme (kalte) Persönlichkeit

Warmherziges Interface Design (Design mit einem warmen Herzen)

Gesetz der Wärme- und Kältewahrnehmung

Enge Gesellschaft, lockere Gesellschaft

Weiche (weiche), harte (harte) Gefühle, über den Charakter

Angespannte Gesellschaft und entspannte Gesellschaft

Verwandte Informationen über meine Bücher.

Meine wichtigsten Bücher. Eine umfassende Zusammenfassung ihres Inhalts.

Der Zweck des Schreibens des Autors und die Methodik, mit der er ihn erreicht.

Referenzen.

Der Inhalt meiner Bücher. Der Prozess der automatischen Übersetzung der Bücher.

Meine Biographie.

Die Luftfeuchtigkeit. Helligkeit. Temperatur. Härte. Dichtheit. Spannung. Ihre Empfindung und Wahrnehmung. Ihre Anwendung auf die sozialpsychologische Analyse.

Iwao Otsuka

Trockenheit. Nässe. Empfindung von Feuchtigkeit. Wahrnehmung von Feuchtigkeit. Persönliche Luftfeuchtigkeit. Soziale Luftfeuchtigkeit.

(/// Bevor Sie dies lesen, beachten Sie bitte Bitte! Die inhaltliche Struktur dieses Buches. /////)

Danke, dass Sie dieses Buch erhalten haben!

Die Bücher sind nicht in einer bestimmten Reihenfolge angeordnet, und ihr Inhalt ist uneinheitlich und fast zufällig.
Die inhaltliche Struktur des Buches ist fast so gut wie die übliche und gängige Leseweise, nämlich am Anfang des Buches zu beginnen und es der Reihe nach zu lesen. Das ist nicht geeignet.
Entschuldigung.
Liebe Leserinnen und Leser, sehen Sie sich bitte das Inhaltsverzeichnis dieses Buches an und schauen Sie, welche Punkte für Sie von Interesse sein könnten, während Sie es lesen. Nehmen Sie es in die Hand und schauen Sie es sich an.

Also, bitte, genießen Sie den Inhalt!

Übersetzt mit www.DeepL.com/Translator (kostenlose Version)

Zusammenfassung

Trockenheit, Nässe. (Trockenheit, Nässe.)
Erkenntnisse zu den oben genannten Aspekten des Feuchtigkeitsempfindens und der Feuchtigkeitswahrnehmung.
Dieses Dokument ist eine Sammlung von ihnen.
Es ist eine Sammlung von vielen Dokumenten von der Website des Autors, die in einem Dokument zusammengefasst sind.

Dieses Dokument beschreibt detailliert die Beziehung zwischen Trocken- und Feuchtigkeitsempfindungen, der Feuchtewahrnehmung (Trocken- und Nasswahrnehmung) und den Eigenschaften von physikalischen Gasen und Flüssigkeiten.

Dieses Dokument fasst eine im World Wide Web durchgeführte Umfrage zusammen.

Bissige Beschreibung - Über Trocken- und Nassempfindung, Persönlichkeit und Gesellschaft

(c)1992-2005Erstmals veröffentlicht in 1992-2005

Erläuterung mit Video

Das folgende Video basiert auf dem Molekularbewegungsprogramm “Molecular Toy Box” (mike’s site).
Die unautorisierte Verwendung dieses Programms ist nicht erlaubt.

Tabelle_1

Welche Empfindungen und Persönlichkeiten lassen dich trocken und nass fühlen?

Um ein intuitives Verständnis dafür zu bekommen, sehen Sie sich bitte die Videos oben an ("Bewegungsmuster D" und "Bewegungsmuster W").
Wenn Sie sich das Video nicht ansehen können, schauen Sie sich bitte das Diagramm auf der nächsten Seite an.

Wenn wir einer Person oder einem Objekt begegnen, das sich nach dem Bewegungsmuster D bewegt oder existiert, fühlen wir uns trocken, und wenn wir einer Person oder einem Objekt begegnen, das sich nach dem Bewegungsmuster W bewegt oder existiert, fühlen wir uns nass.

Wenn etwas Klebriges auf der Haut klebt und sie nicht verlässt, fühlt sie sich nass an, und wenn es die Hand verlässt und scharf ist, fühlt sie sich trocken an.

Zwischenmenschlich hat eine Person mit einer nassen Persönlichkeit folgende Eigenschaften.
(1) Sie ziehen es vor, mit anderen Menschen in ihrer Umgebung zusammenzuarbeiten, indem sie eine "anziehende" oder "bindende" (hauptsächlich psychologische) Kraft ausüben, die sie davon abhält, sich der anderen Person zu nähern und an ihr zu kleben (eng, klebrig, verschmolzen).
(2) Sie haben eine "sesshafte und beständige Natur", die nicht an einem Ort stehen bleibt und sich nicht bewegt.

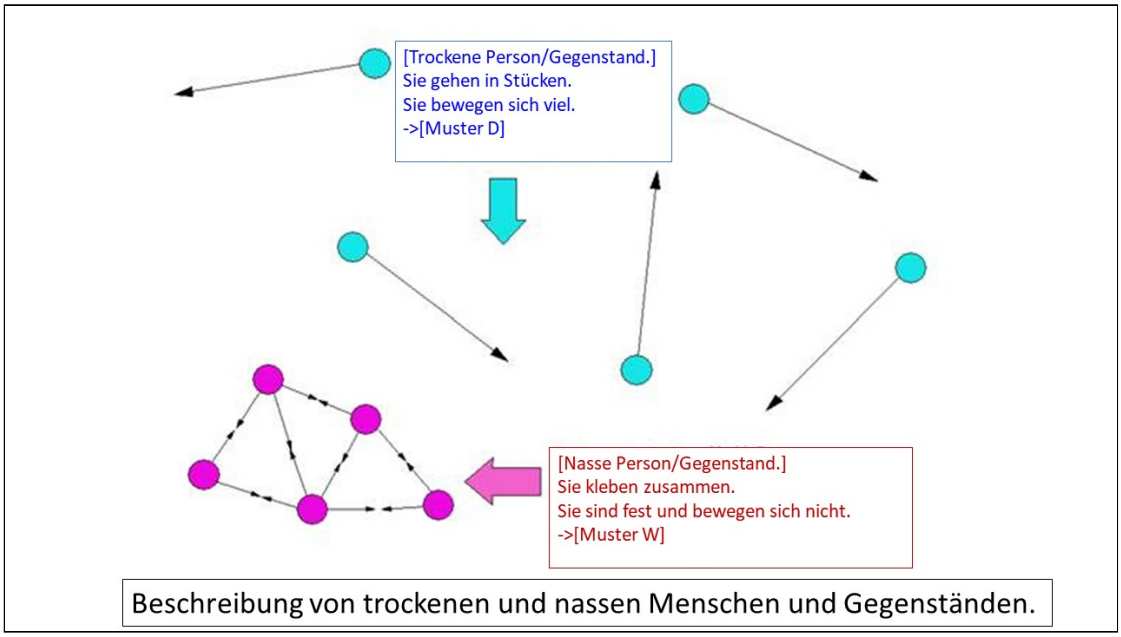
Andererseits haben Menschen mit einer trockenen Persönlichkeit die folgenden Eigenschaften.
(1) Sie versuchen nicht, viel psychologische "Anziehungskraft" oder "Bindungskraft" auf andere Personen in ihrer Umgebung auszuüben, d. h. sie nähern sich der anderen Person nicht an oder halten sich nicht an sie, sondern ziehen es vor, sich voneinander zu trennen.
(2) Sie haben "Bewegung, Aktivität und Mobilität" und versuchen, sich aktiv zu bewegen, ohne an einem Ort stehen zu bleiben.

Zusammengefasst sind sie wie folgt.
Trocken = voneinander getrennt, mobil" = "Bewegungsmuster D".
Nass = gegenseitige Nähe (Integration und Verschmelzung) und Sesshaftigkeit (Ansiedlung) = Verhaltensmuster W
(Siehe Video oben.)

Die Substanz der psychologischen “Anziehung und Kohäsion” wird als die “psychologische Nähe-Orientierung” betrachtet, die im menschlichen Geist existiert, um sich psychologisch einander anzunähern (d. h. die psychologische Distanz auf Null zu reduzieren, sich zu verbinden und zu fusionieren, eins zu werden). Dies ist die psychologische Nähe-Orientierung, die uns einander und der anderen Person um uns herum näher bringt (d. h. die psychologische Distanz auf Null zu reduzieren, sich zu verbinden und zu vereinen, eins zu werden). In Beziehungen, die sich aneinander haftend anfühlen, wie z. B. ein Kind, das zahm ist, und eine Mutter, die ihr Kind umarmt, ist diese psychologische Näheorientierung zwischen ihnen am Werk, was eine feuchte Beziehung ist.

Menschen in japanischen und ostasiatischen Gesellschaften, die landwirtschaftlich und mütterlich (weiblich) orientiert sind, gelten als feucht.
Menschen in westlichen Gesellschaften, die nomadisch, hirtend und väterlich (männlich) orientiert sind, gelten als trocken.

Um mehr darüber zu erfahren, wie Sie schnell zu einer Trocken-Nass-Persönlichkeit werden können, lesen Sie den Abschnitt “Die Liste der tabellarischen Klassifizierungen”: Wie man eine Trocken-Nass-Persönlichkeit wird” (1999-11).



Beschreibung von trockenen und nassen Menschen und Gegenständen.

Kommentar: Die Grundlagen: Dry-Wet-Persönlichkeit und Gesellschaft

[Zusammenfassung]

Muster D und Muster W - Das Gesetz der Wahrnehmung von Trocken-Nass (Feuchtigkeit)

2005.09 Erstmals veröffentlicht

Die Bewegung und das Verhalten von Menschen und Gegenständen.
Es fühlt sich trocken an, wenn das Muster der gasmolekularen Bewegung (Verhaltensmuster D) = Blätter mit hoher Geschwindigkeit entspricht.
Das Bewegungsmuster der Flüssigkeitsmoleküle (Wirkungsmuster W) = wird als nass empfunden, wenn man sich mit niedriger Geschwindigkeit nähert.
Dies kann als das Gesetz der Trocken-Nass-Wahrnehmung (Feuchtigkeit) bezeichnet werden.
Sie können sofort erfahren, wie das Bewegungsmuster D und das Bewegungsmuster W aussehen, indem Sie das Video abspielen.

Unterscheiden Sie zwischen den folgenden Bewegungsmustern des zu untersuchenden Objekts (Gruppe): Bewegungsmuster D und Bewegungsmuster W.
D = Dry (trocken), und W = Wet (trocken). W = Nass (nass).
Es muss jeweils der Anfangsbuchstabe sein.

Der Autor zeigt die Bewegung des Bewegungsmusters D und des Bewegungsmusters W in dem folgenden Video.

Das folgende Video basiert auf dem molekularen

Bewegungsprogramm von “Molecular Toy Box” (Mike’s Site).
Die unautorisierte Verwendung dieses Programms ist nicht erlaubt.

Tabelle_2

(Die obigen Filme wurden ursprünglich aus Computersimulationen des Bewegungsmusters W für flüssige Molekularbewegung und D für gasförmige Molekularbewegung erstellt.

Tabelle_3.

Die Eigenschaften von Verhaltensmuster D und Verhaltensmuster W sollten wie folgt in Worte gefasst werden.

Tabelle_4.

Die (wahrgenommene) Feuchtigkeit des untersuchten Objekts ist niedriger (trockener), wenn es sich dem Bewegungsmuster D nähert, und höher (feuchter), wenn es sich dem Bewegungsmuster W nähert.

Die Geschwindigkeit der Bewegung des Objekts ist höher, wenn es sich dem Bewegungsmuster D nähert, und niedriger, wenn es sich dem Bewegungsmuster W nähert.
Die Bewegungsrichtung des Objekts ist umso weniger attraktiv und umso weiter voneinander entfernt, je mehr es sich dem Bewegungsmuster D nähert und je näher es dem Bewegungsmuster W ist, da sie sich gegenseitig anziehen.

Daher wird das Objekt der Analyse (wahrgenommen.
Je schneller sich das Objekt bewegt, desto geringer ist die Geschwindigkeit, mit der es sich bewegt, und je geringer die Geschwindigkeit, mit der es sich bewegt, desto höher ist die Geschwindigkeit.
Die Richtung der Bewegung des Objekts ist umso geringer, je weiter sie voneinander entfernt sind, und umso höher, je näher sie einander sind.

Dies gilt unabhängig davon, ob es sich bei dem zu untersuchenden Objekt um einen natürlichen Gegenstand oder um eine menschliche Gesellschaft handelt.

Bei der menschlichen Hautberührungs- und auditiven Objektwahrnehmung.
Bewegungsmuster D. (die sich auseinander bewegen, nicht aneinander haften, einzeln verstreut sind und sich mit hoher Geschwindigkeit bewegen.
Wenn eine Gruppe dieser Moleküle zu Objekten auf die Haut trifft (Kontakt), sichtbar ist und ihre Anwesenheit durch das Ohr bestätigt wird, werden sie als trocken empfunden.
Bewegungsmuster W. (kleben aneinander und entfernen sich nie voneinander, dicht, in Gruppen verteilt, bewegen sich mit geringer Geschwindigkeit).
Nasses Gefühl, wenn eine Gruppe dieser Moleküle-Objekte mit der Haut in Berührung kommt (Kontakt), sichtbar ist und ihre Anwesenheit mit dem Ohr bestätigt wird.

Durch den Menschen, in der menschlichen Interaktion.
Behavioral Pattern D menschliche Beziehungen. (Diskret, unabhängig, getrennt, frei und schnell beweglich voneinander.
Davon getroffen werden (Kontakt) und sich trocken im Kopf fühlen.
Verhaltensmuster W Beziehungen. (Sich mit geringer

Geschwindigkeit gemeinsam bewegen, aneinander gebunden und vereint und nicht getrennt.
Wenn man dagegen stößt (Kontakt), muss man sich im Inneren des Geistes nass fühlen.

Die ursprünglichen Bewegungsmuster D und W beruhen auf den tatsächlichen Bewegungsmustern von Gas- und Flüssigkeitsmolekülen.

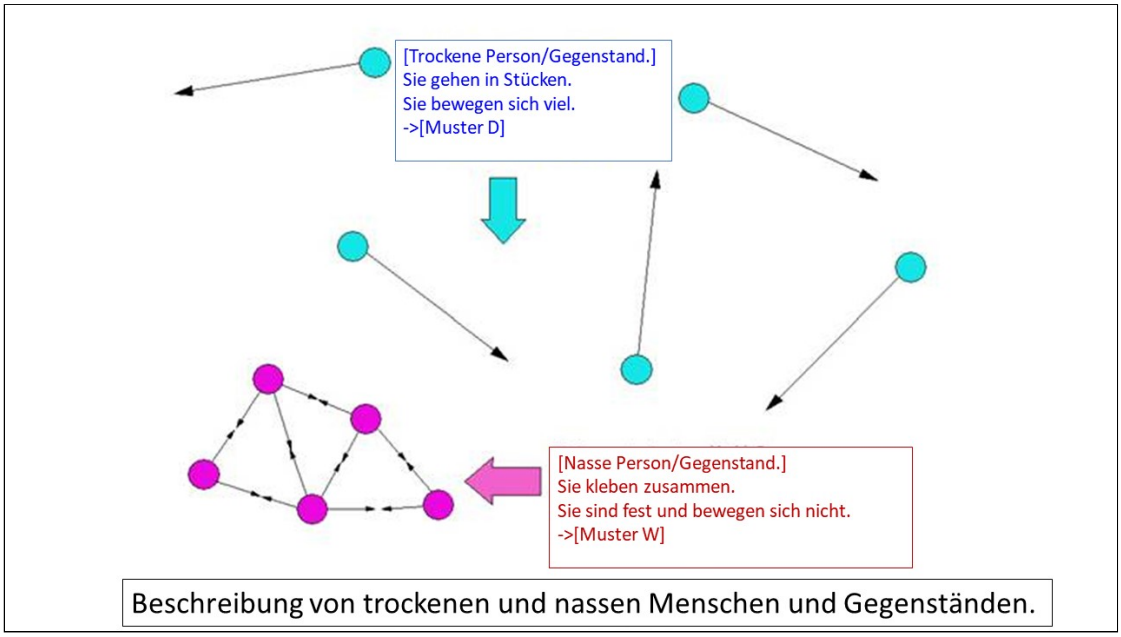
Bewegungsmuster D und Bewegungsmuster W. Wenn sie in verschiedenen Wahrnehmungsmodi auftreten, wie Hautberührung, Sehen und zwischenmenschliche und psychologische Distanzwahrnehmung. Sie aktivieren ein gemeinsames Mustererkennungsgebiet im Nervensystem (das Gebiet, das zwischen Bewegungsmuster D und Bewegungsmuster W unterscheidet), was zu einem Feuchtigkeitsurteil führt.

Erstmals veröffentlicht im Jahr 2005.09

Eine kurze Zusammenfassung
(Trocken-/Nassgefühl/Persönlichkeit)

(c)1999-2005Erstveröffentlichung

[Überblick] Trocken. (Trocken.) Nass. (Nass, nass, düster.)
Der Autor hat die gemeinsamen Bewegungs- und Verhaltensmuster jedes Objekts (einschließlich der Moleküle) ~ jeder Person in dem folgenden Diagramm zusammengefasst.



Trocken. (Trocken. - Nass. (Nass, nass, düster.)
Der Inhalt dieser Website ist die Klärung, wie und wann unsere Persönlichkeiten und Einstellungen diese Gefühle an die Menschen um uns herum weitergeben.

Es ist nicht allgemein verstanden worden, wann trockene/feuchte Gefühle in menschlichen Persönlichkeiten und Haltungen auftreten. (Ich habe verschiedene Literatur durchsucht, aber nichts gefunden. Ich habe zunächst untersucht, wann das Trocken-Nass-Gefühl ursprünglich empfunden wurde.
Das Ergebnis ist.
(1) Ein nasses Gefühl wird empfunden, wenn die menschliche Haut mit einer Flüssigkeit wie Wasser in Berührung kommt.
(2) Das trockene Gefühl wird empfunden, wenn die menschliche Haut einem Gas wie Luft ausgesetzt ist, und das nasse Gefühl, wenn die Haut einer Flüssigkeit wie Wasser ausgesetzt ist.
Als Erstes haben wir uns vergewissert, dass sich unsere Haut trocken und feucht anfühlt, wenn sie mit einem Gas, z. B. Luft, in Berührung kommt.

Dann untersuchten wir, wie man zwischen Gasen und Flüssigkeiten unterscheiden kann, die das trocken-nasse Gefühl auf der menschlichen Haut verursachen.
Dabei haben wir festgestellt, dass wir bis auf die mikroskopische Ebene der Moleküle vordringen müssen, um den Unterschied zwischen den beiden zu verstehen.

Indem wir die Unterschiede zwischen den beiden auf molekularer Ebene untersuchten, bestätigten wir, dass die Unterschiede in den Eigenschaften zwischen flüssigen und gasförmigen Molekülen in folgenden Punkten liegen.
Der Unterschied im Grad der Bewegung zwischen Flüssigkeits- und Gasmolekülen ist wie folgt.
(1) In einer Flüssigkeit ist der Grad der Bewegung (kinetische Energie) gering. (Sie bewegen sich nicht zu viel.)
(2) Bei Gasen ist der Grad der Bewegung (kinetische Energie) hoch.
(2) Bei Gasen ist der Grad der Bewegung (kinetische Energie) hoch.

(2) Unterschiede im Grad der zwischenmolekularen Kraft.
(1) Bei einer Flüssigkeit ist die intermolekulare Kraft, d. h. eine Kraft, die den Abstand zwischen den Molekülen verringert, sie anzieht und aneinander haftet, sie zieht und hält, sehr stark.
(2) Bei Gasen gibt es so gut wie keine zwischenmolekulare Kraft zwischen den Molekülen, die aneinander haften, sich verbinden und zusammenhalten.

Der Grund, warum der Grad der zwischenmolekularen Kraft in Flüssigkeiten groß und in Gasen klein ist, ist der folgende.
(1) Da der Grad der Bewegung (kinetische Energie) bei flüssigen Molekülen gering ist, können sie sich nicht ohne die intermolekularen Kräfte bewegen, die ursprünglich zwischen Molekülen bestehen (intermolekulare Kräfte), die sich nahe beieinander befinden und sich gegenseitig anziehen (intermolekulare Kräfte), und sie sind den intermolekularen Kräften ausgeliefert, die aneinander haften und sich verbinden (intermolekulare Kräfte).
(2) Bei Gasmolekülen ist der Grad der Bewegung (kinetische Energie) groß, so dass sie sich ohne die zwischenmolekularen Kräfte, die sie zueinander anziehen (intermolekulare Kräfte), bewegen können und frei vom Einfluss der intermolekularen Kräfte sind.

(Dies wird in japanischen Physik- und Chemie-Lehrbüchern für die Sekundarstufe behandelt.

Flüssigkeiten sind Moleküle, die sich gegenseitig anziehen und aneinander haften. In der Anwendung klebt und klebt es, und es trennt sich nicht voneinander, auch nicht von den Sinnesrezeptoren der menschlichen Haut.

In Gasen bewegen sich die Moleküle voneinander weg. Bei seiner Anwendung kleben sie, kleben nicht und halten sich von den Sinnesrezeptoren der menschlichen Haut fern.

Der Autor ist der Ansicht, dass der Mechanismus, der dazu führt, dass eine Flüssigkeit wie Wasser oder ein Gas wie Luft auf der menschlichen Haut ein nass-trockenes Gefühl hervorruft, auf Objekte im Allgemeinen anwendbar ist.
(1) Ein Objekt ist trocken, wenn seine Bewegung, Aktivität und Mobilität hoch und die gegenseitige Anziehung und die Bindungskräfte zwischen ihnen gering sind (d. h. es ist trocken).
(2) Wenn die Bewegung, Aktivität und Mobilität eines Objekts gering sind und die gegenseitige Anziehung und die Kohäsionskräfte zwischen ihnen hoch sind, ist es nass (feucht).
Das Gesetz der "Nässe" gilt für (1) geringe Bewegung, Aktivität und Mobilität eines Objekts und (2) hohe Anziehungs- und Bindungskräfte zwischen den Objekten.

Trockener Sand bleibt bei Berührung nicht an der Hand kleben, sondern fällt Stück für Stück auseinander (er ist nicht klebrig oder adhäsiv). Wenn der Wind weht, bewegt sich der Sand außerdem mit dem Wind.
Nasser oder feuchter Sand klebt an der Hand und bewegt sich nicht von der Hand weg, wenn man ihn berührt (er hat klebrige und haftende Eigenschaften). Das ist eine gute Sache. Der Sand verklumpt auch in Klumpen und bewegt sich nicht, wenn der Wind weht (er ist nicht sehr beweglich). Er ist nicht sehr beweglich.

Tischtennisbälle und Volleybälle aus Kunststoff zum Beispiel lösen sich und bewegen sich in Stücken, aber wenn die Oberfläche großflächig mit Klebstoff beschichtet ist oder wenn doppelseitiges Klebeband um die gesamte Oberfläche gewickelt ist, bleiben sie aneinander haften und kleben zusammen, so dass es schwierig ist, sie einzeln zu zerschlagen.

In diesem Fall erhöhen die Klebrigkeit, Adhäsion und Kohäsion dieser Gegenstände, die aneinander kleben, die Anziehungskraft zwischen den Gegenständen (d. h. die Anziehungskraft, die den Abstand zwischen ihnen verringert und sie aneinander kleben lässt), was die Gegenstände ihrer Bewegung, Aktivität und Mobilität beraubt (d. h. es ihnen schwer macht, sich zu bewegen) und sie nass

werden lässt.

Um die obigen Überlegungen in einfachen Worten zusammenzufassen, können wir sagen, dass im Allgemeinen Objekte, die klebrig sind und aneinander haften und sich kaum bewegen, nass sind, während Objekte, die sich voneinander entfernen und sich reibungslos bewegen, trocken sind.

Ich habe mich gefragt, ob das obige Gesetz auf der Objektebene auch für die Art und Weise gilt, wie Menschen einander in der sozialen Interaktion nasse/trockene Eindrücke vermitteln.
Mit anderen Worten, ich kam auf die folgenden Ideen.
(1)
Die eine Person versucht nicht, sich viel zu bewegen, sondern lässt sich an einem Ort nieder (wie in der Flüssigkeit zu sehen, die ihr ein nasses Gefühl gibt).
Diese Person zieht sich gegenseitig immer näher an sich heran und versucht nicht, sich anzuziehen und voneinander zu trennen, sie zieht, prüft und verbindet sich mit anderen um sie herum. (Der Versuch, so etwas wie eine psychologische Anziehungskraft, eine Bindungskraft, in großem Stil zu erzeugen.)
Zu diesem Zeitpunkt wird die Person als feucht (nass) empfunden.
(2)
Dass eine Person versucht, sich zu bewegen, aktiv zu sein, sich zu bewegen, ohne sich an einem Ort niederzulassen (wie bei einem Gas, das ein trockenes Gefühl vermittelt).
Dass die Person sich autonom und unabhängig von anderen Personen in ihrer Umgebung bewegt und nicht versucht, aneinander zu kleben und sich voneinander zu trennen. (Es wird keine psychologische Anziehungskraft ausgeübt.)
Die Person wird dann als trocken (trocken) empfunden.

Und genauso wie die oben genannte Hypothese (“kinetische Energie” oder “intermolekulare Kraft” ist die Quelle des Unterschieds zwischen Flüssigkeiten und Gasen auf molekularer Ebene, “Bewegung, Aktivität und Mobilität, die nicht an einem Ort stehen bleibt, sondern sich aktiv von einem Ort zum anderen bewegt” und “die Anziehungskraft, die eine Person versucht, mit der

anderen Person zu wirken - eine Kraft wie Adhäsions- oder Bindungskraft. Die Größe dieser Kraft (die der intermolekularen Kraft entspricht)" ist die Quelle des Unterschieds zwischen feuchter und trockener Persönlichkeit und Einstellung auf der menschlichen Ebene. Wir haben dies in einer Umfrage bestätigt.

Um die obige Erklärung in einfachen Worten zusammenzufassen: In zwischenmenschlichen Beziehungen

(1) Psychologisch mit der anderen Person verbunden sein, mit einem Gefühl der Einheit und der Verbundenheit und nicht versuchen, sie zu verlassen. (2) Klebrig, geklebt, verbunden und gebunden sein. Und nicht versuchen, sich so zu bewegen, wie es ist. (1) Versuchen Sie nicht, sich zu bewegen.

(2) Versuche nicht, dich der anderen Person zu nähern, an ihr zu kleben oder tief in sie einzudringen, sondern verlasse sie schnell und reibungslos. (Nicht anhaftend, nicht haftend, getrennt), und sich aktiv von Ort zu Ort bewegen. (Bewegung, Aktivität, Mobilität.)
In diesem Fall kann man es als integriert, klebrig oder adhäsiv bezeichnen.

In diesem Fall können die Kräfte der Einheit, der Adhäsion, der Bindung, der Verbindung und der Kohäsion als eine Form der Anziehung betrachtet werden, ebenso wie die intermolekularen Kräfte flüssiger Moleküle, die darauf ausgerichtet sind, sich einander anzunähern, anzuziehen und aneinander zu haften. Sie hat auch die Wirkung der Nicht-Mobilisierung (Aktivität, Bewegung und Fluss) = Fixierung und Setzung, die Menschen und Gegenstände an Ort und Stelle hält und sie daran hindert, sich zu bewegen.

Ob im Sinne der menschlichen Haut oder im zwischenmenschlichen Sinne, es wird vermutet, dass
Wenn sie klebrig und aneinander klebt, verbunden und vereint und verschmolzen ist und nicht weggeht und stillsteht und sich nicht bewegt, fühlen wir uns alle gemeinhin nass.
Im Gegensatz dazu wird die Haut, wenn sie sich ruhig bewegt, gemeinhin als trocken empfunden.
In dieser Hinsicht ist es wahrscheinlich, dass die Empfindungen von trockener und nasser Haut und die zwischenmenschlichen

Empfindungen dieselben Bereiche des sensorischen Kortex im Nervensystem aktivieren.

Was also ist die Substanz der psychologischen Anziehungs- und Bindungskraft, die den zwischenmenschlichen Sinneseindrücken nasse Empfindungen verleiht? Es handelt sich um eine dem Menschen innewohnende Ausrichtung auf "Die Ausrichtung, anderen Menschen in unserer Umgebung psychologisch nahe zu kommen und zu bleiben. (Wenn die geografischen und wirtschaftlichen Bedingungen und Zwänge für diejenigen, die eine psychologische Näheorientierung zueinander haben, wegfallen und sie sich frei bewegen können, kommen sie sich natürlich "physisch" näher, halten zusammen und werden eins. In dieser Hinsicht können wir sagen, dass die psychologische Näheorientierung ein Phänomen ist, das eine gemeinsame Grundlage mit der physischen Nähe- und Einheitsorientierung von flüssigen Molekülen und nassen Gegenständen hat.
Mit anderen Worten, die (psychologische) gegenseitige Anziehung ist wie folgt. (Die (psychologische) Position des jeweils anderen wird allmählich näher herangezogen und schließlich umarmt und wird eins. (Eins werden, verschmelzen.) . Man könnte sagen, dass eine starke Orientierung darauf, die psychologische Distanz zur anderen Person zu verringern und schließlich mit ihr zu verschmelzen, sich wie eine Anziehung zwischen ihnen anfühlen kann und zu einem feuchten Gefühl zwischenmenschlicher Anziehung führen kann.

Ein Kind, das seiner Mutter nahe steht, und seine Mutter, die es gerne umarmt, ein Schüler, der seinen Lehrer verehrt, und sein Lehrer, der ihn akzeptiert, ein Mann und eine Frau, die in einer romantischen Beziehung stehen, und so weiter, all diese Beziehungen scheinen aneinander zu haften.

Es lässt sich zeigen, dass trockene und feuchte Teilchen unterschiedlicher Größe, d. h. Personen, Gegenstände und Moleküle, im trockenen Fall und im feuchten Fall ein gemeinsames Verhalten und eine gemeinsame Bewegungsform haben, obwohl sie sich in ihrer Größe unterscheiden.

Wenn die Bewegung jedes Teilchens dem Bewegungsmuster eines Gasmoleküls entspricht, wird die Bewegung der Teilchen, vom

Molekül bis zum Menschen, von den Menschen im Allgemeinen als trocken empfunden.

Entspricht dagegen die Bewegung jedes Teilchens dem Bewegungsmuster eines Flüssigkeitsmoleküls, wird die Bewegung der Teilchen von den Menschen als feucht empfunden, von den Molekülen bis zu den Menschen.

Der Autor bezeichnet das Bewegungsmuster von Gasmolekülen als “Bewegungsmuster D”, wobei das anfängliche “D” ein trockenes (trockenes) Gefühl vermittelt.

Um dem Bewegungsmuster der Flüssigkeitsmoleküle ein nasses (feuchtes) Gefühl zu geben, nenne ich es “Bewegungsmuster W” mit der Initiale W. In dieser Abkürzung nennen wir es beispielsweise “Bewegungsmuster D”.

Durch diese Abkürzung können wir zum Beispiel bequem sagen, dass die Verhaltensmuster von Flüssigkeitsmolekülen und japanischen Menschen dem gemeinsamen “Handlungsmuster W” folgen, und dass die Verhaltensmuster von Gasmolekülen und westlichen Menschen dem gemeinsamen “Handlungsmuster D” folgen.

Die psychologischen Tests, die auf dieser Website durchgeführt werden, basieren auf dem oben genannten Konzept, und die zu beantwortenden Fragen sind in Übereinstimmung mit dem oben genannten Konzept konzipiert und durchgeführt.

(c)1999-2005Erstmals veröffentlicht in

Das (soziale) Pluralitätsprinzip im Sinne der Feuchtigkeit

2007.06 Erstmals veröffentlicht.

Eine feuchte oder trockene Empfindung von Feuchtigkeit kann nicht von einem einzelnen Teilchen oder Individuum erzeugt werden, sondern erfordert andere oder Partner, die mit ihm verbunden oder von ihm getrennt sind. Kurz gesagt, die Quelle der Feuchtigkeitsempfindung kann als die Beziehung zwischen mehreren Teilchen und Individuen (soziale Beziehung) betrachtet werden. Um dies zu erklären, brauchen wir die Existenz von mehreren Teilchen und Individuen oder die Interaktion zwischen Teilchen und Individuen.

Dies kann als das "Prinzip der Pluralität (Sozialität) im Sinne der Feuchtigkeit" bezeichnet werden.

(Relevanz für die Physik)

Über die Beziehung zwischen trockenem und nassem zwischenmenschlichem Verhalten und der Molekularbewegung von Gasen und Flüssigkeiten

1992-2008 Erstmals veröffentlicht.

Die Einführung einer Trocken-Nass-Perspektive auf das menschliche Verhalten hat den Effekt, dass das zwischenmenschliche und soziale Verhalten der Menschen, das bisher wenig Kontakt mit der Physik der Molekular- und Objektbewegung hatte, miteinander verbunden wird.

Kurz gesagt, es ist möglich zu zeigen, dass trockene und nasse Teilchen unterschiedlicher Größe (Person-Objekt-Molekül) gemeinsame Verhaltensweisen und Bewegungsmodi für trockene und nasse Fälle teilen, obwohl sie unterschiedlich groß sind.

Wenn die Bewegung jedes Teilchens dem Bewegungsmuster eines

Gasmoleküls entspricht, wird die Bewegung der Teilchen vom Menschen als trocken wahrgenommen, vom Molekül bis zum Menschen.

Entspricht dagegen die Bewegung jedes Teilchens dem Bewegungsmuster eines Flüssigkeitsmoleküls, wird die Bewegung der Teilchen vom Menschen als nass wahrgenommen, vom Molekül bis zum Menschen.

(Anmerkung: Die obige Idee kam mir erstmals 1992.

(Anmerkung: Es ist notwendig, die obigen Ausdrücke für flüssige und gasförmige molekulare Bewegungsmuster zu vereinfachen, damit sie leichter aufzurufen und zu merken sind.

Im Folgenden werde ich das Gasmolekül-Bewegungsmuster als Bewegungsmuster D bezeichnen, wobei das anfängliche D ein trockenes (dry) Gefühl vermittelt.

Das Bewegungsmuster der Flüssigkeitsmoleküle hingegen werde ich als Bewegungsmuster W bezeichnen, wobei das anfängliche W für ein nasses (feuchtes, nasses) Gefühl steht.

Durch diese Abkürzung können wir zum Beispiel sagen, dass die Verhaltensmuster von Flüssigkeitsmolekülen und japanischen Menschen dem gemeinsamen Muster W folgen, während die von Gasmolekülen und westlichen Menschen dem gemeinsamen Muster D folgen, und so weiter.

Der Autor hat die Richtigkeit der obigen Erklärung durch eine webbasierte Fragebogenerhebung (durchgeführt Ende März 2005) bestätigt.

(Einzelheiten zur obigen Erklärung finden Sie im Referenzteil.

Die obigen Muster der Gas- und Flüssigkeitsbewegungen können mit den folgenden Worten oder Sätzen ausgedrückt werden.

Tabelle_5

Um September 2005 wurde eine Fragebogenerhebung durchgeführt, um festzustellen, ob die oben genannten Ausdrücke tatsächlich trockener und feuchter empfunden werden, wenn das Verhaltensmuster D bzw. das Verhaltensmuster W vorliegt.

(Weitere Einzelheiten hierzu finden Sie im Abschnitt Materialien.)

Die Bewegung von Teilchen nach den Bewegungsmustern von Gasen und Flüssigkeiten lässt sich wie folgt darstellen, wenn wir uns an die begrifflichen Darstellungen der konventionellen Soziologie bzw. Psychologie halten.

Tabelle_6

Für weitere Einzelheiten siehe die folgende Tabelle.

Eine Tabelle, die die trockenen (gasförmigen) und feuchten (flüssigen) Molekular- und Teilchenbewegungsmuster organisiert.

Tabelle_7

Die folgende Tabelle ist eine Zusammenfassung der oben genannten molekularen Bewegungen von Gasen und Flüssigkeiten in Bezug auf das menschliche Verhalten.

Eine Tabelle, die die Verhaltensmuster von Teilchen, die Molekülen und Menschen gemeinsam sind, in Bezug auf die Persönlichkeit des Einzelnen zusammenfasst.

Wenn Sie ein trockener oder feuchter Mensch werden wollen,

versuchen Sie, die in der folgenden Tabelle beschriebenen Verhaltensweisen anzunehmen.

Tabelle_8

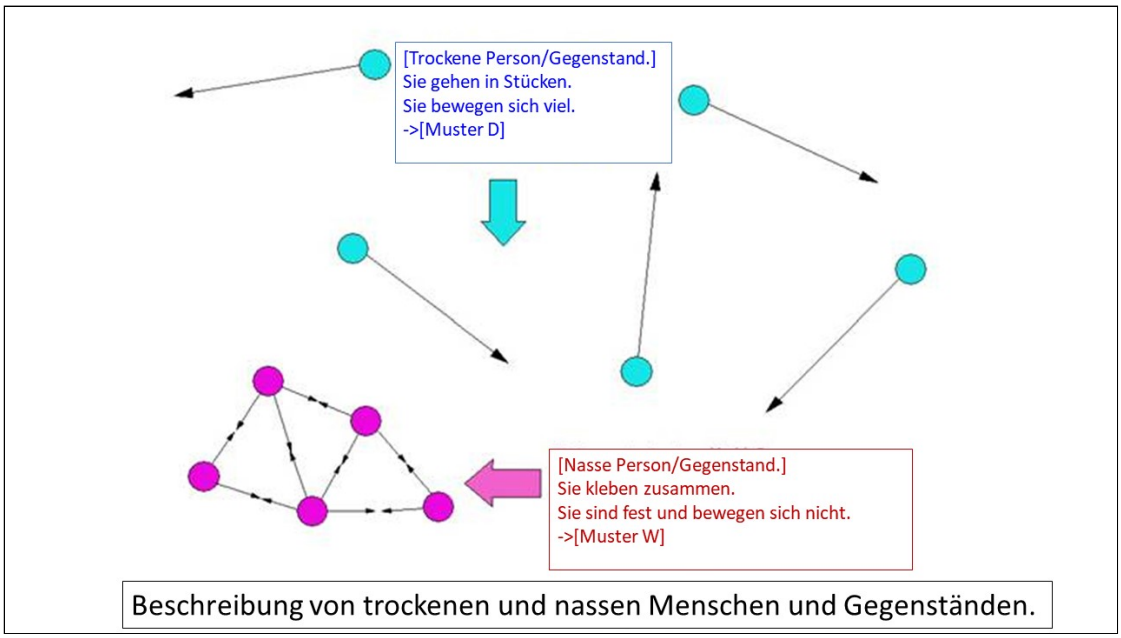
Man kann sagen, dass das Verhalten von Menschen in trockenen und feuchten Gesellschaften mit dem Computer simuliert werden kann, und zwar mit ähnlichen Mitteln wie bei der Simulation von Gas-/Flüssigmolekülbewegungen.

Die Tatsache, dass beispielsweise Japaner und Ostasiaten feucht und westliche Menschen trocken sind, deutet darauf hin, dass die Verhaltensmuster der japanischen und ostasiatischen Menschen, die hauptsächlich in der Landwirtschaft tätig und weiblich sind, im Wesentlichen mit Flüssigkeitsmolekülen vergleichbar sind, während die Verhaltensmuster der nomadischen, pastoralistischen, männlich dominierten, westlichen Menschen mit Gasmolekülen vergleichbar sind.

Nomadisch-pastoralistische, männlich dominierte, westliche Gesellschaften. Die Bewegung der Menschen ähnelt der von Luft und kann durch die Bewegung von Gasmolekülen simuliert werden (Bewegungsmuster D) und kann als “gasförmige Gesellschaft” bezeichnet werden.
Japanische und ostasiatische Gesellschaften, die agrarisch und frauenorientiert sind. Die Bewegung von Menschen ähnelt einer Flüssigkeit wie Wassertröpfchen, die durch flüssige Molekularbewegung (Bewegungsmuster W) simuliert und als “flüssige Gesellschaft” bezeichnet werden kann.

Die Einführung der Trocken-Nass-Perspektive in die Analyse der Gesellschaften und Kulturen der Welt wird also dazu führen, dass das in der Physik entwickelte Know-how zur Simulation der Bewegung von Objekten auf die Soziologie und Psychologie angewandt wird, und wird in hohem Maße zur Entwicklung der Soziologie und Psychologie beitragen.

Trockene und nasse Objekte (einschließlich Moleküle) ~ Die folgende Abbildung fasst die üblichen Bewegungs- und Verhaltensmuster von Menschen zusammen.



Eine detailliertere Beschreibung der Wechselbeziehung zwischen der molekularen ~ Objekt ~ menschlichen Ebene der Trockenheit/Nässe ist wie folgt.

1Erläuterung von gasförmigen und flüssigen molekularen Bewegungsmustern.

Um zu verstehen, wie und warum unsere Verhaltensmuster zwischenmenschliche Trocken-Nass-Empfindungen hervorrufen, müssen zunächst die Mechanismen untersucht werden, die die Unterschiede in den Eigenschaften von physikalischen Gasen und Flüssigkeiten hervorrufen, die den Menschen im Wesentlichen eine unterschiedliche Trocken-Nass-Empfindung vermitteln. Gase geben uns ein trockenes Gefühl und Flüssigkeiten ein feuchtes Gefühl. Um den Unterschied zwischen Gas und Flüssigkeit zu erkennen, müssen wir unsere Perspektive auf die molekulare Ebene reduzieren.

Die Unterschiede zwischen Gas- und Flüssigkeitsmolekülen werden durch die folgenden Faktoren verursacht.
1] Unterschiede in der Größe der kinetischen Energie (Grad der Bewegung)
In einer Flüssigkeit ist das Ausmaß der Bewegung (kinetische Energie) gering. Bei Flüssigkeiten ist der Grad der Bewegung (kinetische Energie) gering.
Bei Gasen ist der Grad der Bewegung (kinetische Energie) hoch. Bei Gasen ist der Grad der Bewegung (kinetische Energie) hoch.
2] Unterschiedlicher Grad der intermolekularen Kraft
In Flüssigkeiten wirken die intermolekularen Anziehungskräfte, d. h. die zwischenmolekularen Anziehungskräfte zwischen den Molekülen, in hohem Maße, um den Abstand zwischen ihnen zu verringern, sich gegenseitig anzuziehen, zu kleben, zu ziehen und zu kontrollieren.
In Gasen gibt es fast keine intermolekulare Kraft zwischen den Molekülen, d. h. die intermolekulare Kraft, die sie näher zueinander zieht.

Der Grund, warum die zwischenmolekularen Kräfte in Flüssigkeiten in hohem Maße und in Gasen in geringerem Maße wirken, ist folgender.
(1) Die geringe kinetische Energie der Flüssigkeitsmoleküle macht es ihnen unmöglich, sich ohne die intermolekularen Kräfte zu bewegen, die ursprünglich zwischen den Molekülen bestehen (intermolekulare Kräfte), die sich gegenseitig anziehen, aneinander binden und kontrollieren, und sie sind den intermolekularen Kräften verpflichtet.
(2) Bei Gasmolekülen ist der Grad der Bewegung (kinetische Energie) groß, so dass sie in der Lage sind, die zwischenmolekularen Kräfte zu überwinden und sich frei zu bewegen, was sie von den Auswirkungen der zwischenmolekularen Kräfte befreit.

Der Grund, warum die zwischenmolekulare Kraft in Flüssigkeiten stärker und in Gasen weniger stark wirkt, ist folgender: (1) In flüssigen Molekülen ist die zwischenmolekulare Kraft größer als in Gasen.
(1) Da die kinetische Energie der flüssigen Moleküle gering ist, können sie sich nicht ohne die zwischenmolekularen Kräfte bewegen, die ursprünglich zwischen den Molekülen bestehen, d. h. die intermolekularen Kräfte, die die Moleküle zusammenziehen, anziehen und in Schach halten (intermolekulare Kräfte), so dass sie den intermolekularen Kräften ausgeliefert sind.

(2) Gasförmige Moleküle haben ein hohes Maß an Bewegung (kinetische Energie) und sind frei von den Auswirkungen der zwischenmolekularen Kräfte, da sie die zwischenmolekularen Kräfte überwinden können, um sich zu bewegen.

2Anwendung auf Objekte im Allgemeinen

Flüssiges Wasser wird bei Berührung mit der Fingerspitze nass und bleibt auf der Haut haften, wo es sich festsetzt und nicht mehr weggeht. In diesem Zusammenhang kann man sagen, dass zwischen flüssigem Wasser und Fingerspitzen eine Anziehungskraft besteht, die sie aneinander haften lässt. Außerdem bleibt flüssiges Wasser für immer an der gleichen Stelle, es sei denn, man bewegt die Fingerspitzen, und bewegt sich nicht. In dieser Hinsicht ist flüssiges Wasser weniger kinetisch und aktiv als gasförmiger Wasserdampf, usw.

Um die Idee weiter zu vertiefen, können wir sagen, dass die folgenden Gesetze für Objekte im Allgemeinen gelten
(1) Wenn Objekte (Moleküle für Menschen) eine hohe Mobilität, Aktivität, Bewegung und Strömung haben und die Anziehung zwischen ihnen gering ist (Trennung voneinander), dann müssen sie trocken sein. (2) Der Fall eines Objekts (Molekül zu Mensch), das trocken ist. (1) Trocken.
(2) Die Objekte (Moleküle zu Menschen) müssen eine geringe Mobilität, Aktivität, Bewegung und Strömung und eine hohe gegenseitige Anziehung (Kohäsion) zwischen ihnen haben (sie dürfen sich nicht voneinander trennen). (3) Wenn ein Objekt (Molekül zu Mensch) ein geringes Maß an Bewegung, Aktivität, Bewegung und Fließen und ein hohes Maß an gegenseitiger Anziehung (Bindung) zwischen ihnen hat (d.h. sie sind nicht voneinander getrennt), dann ist es nass. (Nass, nass sein.)

Um die Richtigkeit dieser Annahme zu erklären, muss die Annahme für Objekte gelten, die dem Menschen viel näher sind als Moleküle. Zu diesen Objekten in menschlicher Größe gehören beispielsweise Sandkörner an Stränden, Flüssen und Wüsten, menschliches (insbesondere weibliches) Haar, Natto (fermentierte Sojabohnen),

Süßigkeiten und größere Objekte wie Tischtennis- und Volleybälle aus Plastik. gegeben werden.

Trockener Sand sollte bei Berührung nicht an der Hand kleben bleiben und Stück für Stück auseinanderfallen. (Er darf nicht klebrig sein.) Wenn der Wind weht, sollte er sich auch mit dem Wind bewegen. Er muss fließend sein. Andererseits muss es feucht oder nass sein. Er sollte nass sein. Wenn man ihn berührt, sollte der Sand an der Hand kleben und nicht versuchen, sich zu entfernen. Er sollte die Hand nicht unberührt lassen, wenn man ihn berührt. Der Sand muss in einer Gruppe verklumpt sein und darf sich nicht bewegen, wenn der Wind bläst. Keine Fließfähigkeit.

Wenn das Haar nass ist, bricht es nicht leicht auseinander und bewegt sich nicht, wenn der Wind bläst. Trockenes Haar hingegen flattert im Wind und bewegt sich einzeln, eins nach dem anderen, seidig und widerspenstig.

Natto-Bohnen ziehen, wenn sie umgerührt werden, klebrige Fäden und verbinden sich miteinander, indem sie aneinander haften und versuchen, in einem Stück zur Ruhe zu kommen. Dabei wirkt zwischen den Bohnen eine Anziehungskraft, die der intermolekularen Kraft gleichzusetzen ist.

Die Oberfläche ist geschmolzen (verflüssigt). Die Körner des Bonbons kleben an den Fingerspitzen und an anderen Bonbons und lassen sich nicht mehr entfernen. Selbst wenn man versucht, sie einzeln zu verschieben, bleiben sie aneinander kleben und lassen sich nicht mehr bewegen.

Wenn der Klebstoff jedoch großflächig auf die Oberfläche aufgetragen oder um die gesamte Oberfläche des doppelseitigen Klebebands gewickelt wird, bleiben die Kugeln aneinander haften und kleben zusammen, so dass es schwierig ist, sie einzeln zu entfernen.

In diesem Fall wird angenommen, dass die klebrige und kohäsive Beschaffenheit dieser Objekte (wenn sie einmal zusammenkleben, bewegen sie sich nicht mehr auseinander) die Anziehungskraft zwischen ihnen erhöht (die Kraft, die sie zusammenhält und versucht, sie zu verbinden), wodurch sie der Bewegung, der Aktivität, der Bewegung und der Fließfähigkeit beraubt werden. Mit anderen Worten: Die klebrige oder klebrige Adhäsion der Objekte,

die versuchen, aneinander zu haften, führt dazu, dass sich die Objekte gegenseitig anziehen und es ihnen schwer fällt, sich zu bewegen, was zu einer Nässe der Objekte führt. Dies zeigt sich beispielsweise darin, dass sich das Objekt trocken anfühlt, wenn der Klebstoff über einen längeren Zeitraum der Außenwelt ausgesetzt ist und das Lösungsmittel freigesetzt wird und nicht mehr klebt.

Ende April und Anfang Oktober 2002 wurde eine webbasierte Fragebogenerhebung durchgeführt, um zu überprüfen, ob die oben genannte Idee richtig ist. In der Umfrage wurde gefragt, welcher von zwei gepaarten Texten, die die von einem Gegenstand hervorgerufenen Empfindungen beschreiben, sich trockener anfühlt, und es wurden etwa 200 Personen pro Item befragt.
Die Ergebnisse waren wie folgt: (1) Gegenstände, die sich trocken anfühlen, wenn man sie berührt und die Hand sofort wieder verlassen (nicht klebrig), fühlen sich trockener an als Gegenstände, die sich klebrig anfühlen (klebrig). (1) Die Gegenstände fühlen sich trockener an, wenn sie voneinander getrennt sind, oder wenn sie voneinander getrennt sind, was sie offener und luftiger macht, als wenn sie aneinander befestigt und weniger luftig sind.
(2) Ein Gegenstand, der sich in Stücken frei bewegt, fühlt sich trockener an als ein Gegenstand, der aneinander befestigt ist und sich nicht bewegt. (2) Das Objekt, das sich frei bewegt, fühlt sich trockener an als das Objekt, das sich nicht bewegt und nicht aneinander klebt, oder das Objekt, das sich bewegt, fühlt sich trockener an als das Objekt, das sich nicht bewegt und stagniert.
Es wurde tatsächlich bestätigt, dass dies der Fall ist.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass Objekte, die klebrig sind, aneinander haften und sich nicht bewegen, als nass wahrgenommen werden können, während Objekte, die sich von der Hand lösen und sich schnell bewegen, als trocken wahrgenommen werden können.

In diesem Fall versuchen die nassen Objekte, aneinander zu haften, und die trockenen Objekte, sich voneinander zu entfernen, und die beiden sind in Bezug auf Interaktion und soziale Beziehungen kontrastierend.

Ausgehend von diesen Beispielen für Objektgrößen, die weit über die molekulare Ebene hinausgehen, glauben wir, dass es möglich ist, die oben erwähnte Bandbreite von Trocken-Nass-Empfindungen auf

molekularer Ebene auf Objekte im Allgemeinen auszuweiten.

3Anwendungen auf zwischenmenschliche Beziehungen

Wenn wir die Trocken-Nass-Empfindungen bei Objekten im Allgemeinen auf die menschliche Ebene ausdehnen, so ist davon auszugehen, dass die Nass-Trocken-Empfindungen einer Flüssigkeit wie Wasser oder eines Gases wie Luft und die Nass-Trocken-Empfindungen eines Menschen die gleichen sind wie die Nass-Trocken-Empfindungen eines Menschen in sozialer Interaktion miteinander.

Mit anderen Worten, wenn wir die Konzepte von Bewegung, Mobilität und Anziehung auf den Menschen anwenden, können wir verstehen
(1) Wenn eine Person an einem Ort stehen bleibt und sich nicht viel bewegt (weniger aktiv) und nicht versucht, sich anderen in ihrer Umgebung zu nähern, zusammenzuhalten oder sich von ihnen zu entfernen. (2) Wenn eine Person sich anderen nähert, zusammenbleibt und sich nicht von ihnen entfernt. Wenn die Person eine große Anziehungskraft hat. (1) In zwischenmenschlichen Beziehungen entsteht ein nasses Gefühl (wie bei flüssigen Molekülen mit geringer kinetischer Energie und hohen zwischenmolekularen Kräften).
(2) Wenn Menschen sich bewegen und von Ort zu Ort fließen, ohne an einem Ort stehen zu bleiben (hohes Maß an aktiver Bewegung) und versuchen, sich von den anderen um sie herum zu entfernen, anstatt sich einander zu nähern oder aneinander zu kleben. (Wenn keine große Gravitationskraft am Werk ist.) Dadurch entsteht ein trockenes Gefühl in zwischenmenschlichen Beziehungen (ähnlich wie bei Gasmolekülen mit hoher kinetischer Energie und geringen zwischenmolekularen Kräften).
Dies wird als der Fall angesehen.

Wenn man in diesem Fall die Objekte von der molekularen bis zur menschlichen Größe auf die gleiche Weise betrachtet, kann man die Energie der Bewegung, die beiden Objekten gemeinsam ist, als “kinetische Energie (molekulare Ebene)” = “Bewegung, Aktivität, Bewegung und Fluidität (Objekt bis menschliche Ebene)” und “intermolekulare Kraft (molekulare Ebene)” = “intermolekulare

Kraft (molekulare Ebene)" = "Anziehungs- und Bindungskraft (Objekt bis menschliche Ebene)" verstehen, die die Kräfte sind, die sich aneinander binden, verbinden, kombinieren und aggregieren und sich gegenseitig kontrollieren und binden.

Die obige Erklärung lässt sich wie folgt zusammenfassen: Unterschiede in der Aktivität und der kinetischen Aktivität und die daraus resultierenden großen und kleinen intermolekularen Anziehungskräfte, die den intermolekularen Kräften entsprechen, führen zu einer nassen bzw. trockenen zwischenmenschlichen sensorischen Differenzierung. (Diese Erklärung wurde etwa 1991-1992 erfunden.)

In diesem Fall müssen wir neben den physischen Aktivitäten und Bewegungen und den Körperzügen gleichzeitig auch die psychologischen Aktivitäten und Bewegungen, die gegenseitige Kontrolle und das Gleichgewicht sowie die Nähe berücksichtigen, die keine konkreten physischen Bewegungen beinhalten. Wenn zum Beispiel ein Mensch am Schreibtisch sitzt, Bücher aus verschiedenen Bereichen liest und voller intellektueller Neugier aktiv über verschiedene Dinge nachdenkt, kann er als körperlich inaktiv, aber psychologisch aktiv in seinen Bewegungen betrachtet werden. Wenn andererseits zwei Liebende, die weit voneinander entfernt leben, durch telefonische Kommunikation ein starkes Gefühl der psychologischen Einheit empfinden, kann dies als starke psychologische Anziehung zwischen ihnen interpretiert werden, obwohl sie physisch weit voneinander entfernt sind.

Menschliche Aktivitäten, Bewegungen und Anziehung lassen sich also in zwei Kategorien einteilen: in physische und psychologische, wobei im Folgenden hauptsächlich die psychologische Kategorie behandelt wird. Dies liegt daran, dass die physischen Aktivitäten und Bewegungen des menschlichen Körpers und die Spannungen zwischen den Körpern nur oberflächlich sind und die Aktivitäten des Nervensystems im Körper widerspiegeln, während die psychologischen Aktivitäten, Bewegungen und Anziehungskräfte, die auf der Funktionsweise des Nervensystems beruhen, grundlegender durch das menschliche Verhalten bestimmt werden.

Die Realität der Bewegung/Aktivität, die uns einen trockenen Sinn für zwischenmenschliche Empfindungen gibt, ist die folgende, dem Menschen innewohnende Orientierung.
Die geistige Orientierung, sich aktiv zwischen voneinander

getrennten Punkten hier und dort zu bewegen. (Räumliche Mobilitätsorientierung.)
Die geistige Orientierung, sich an Orten auszubreiten, an denen wir noch nie waren, oder ein neues Land zu erschließen (ein neues Objekt zu erkunden).
In diesem Fall sind die folgenden Wünsche und Impulse die treibende Kraft hinter der Bewegung/Aktivität
Der Wunsch, die Lebensatmosphäre zu erneuern, indem man seinen physischen Standort oder sein psychologisches Interessengebiet wechselt und neue Reize gewinnt.
Neugier auf Unbekanntes, das man noch nie zuvor erlebt hat; mit anderen Worten, der psychologische Drang, sich neuen (frischen) Informationen auszusetzen, die man (bisher - seit einiger Zeit) noch nicht erfahren hat (der Drang, neue Informationen zu erhalten).
Das Gegenteil davon, eine gefestigte, sesshafte, nicht-diffundierende Orientierung, die stationär und unwillig ist, sich an einem Ort zu bewegen, impliziert einen Mangel an Bewegung/Aktivität und vermittelt ein nasses Gefühl im zwischenmenschlichen Sinne.

Was aber ist die Substanz der psychologischen Anziehungs- und Bindungskraft, die ein feuchtes Gefühl im zwischenmenschlichen Sinne erzeugt? Es ist die folgende Orientierung.
Die dem Menschen innewohnende Orientierung, anderen Menschen in seiner Umgebung psychologisch nahe zu kommen und zu bleiben. (Psychologische Nähe-Orientierung.)

(Psychologische) gegenseitige Anziehung zueinander. Sie ist der Inhalt von, nämlich
(Psychologische Nähe-Orientierung.) (Psychologische Nähe-Orientierung.) Die allmähliche Annäherung an die (psychologische) Seinslage des anderen, um sich schließlich zu umarmen und eins zu werden. (Eins werden, verschmelzen.) Und dass wir aneinander gebunden sind und uns nie voneinander trennen.
Man kann sagen, dass die starke Tendenz, die psychologische Distanz zum anderen zu verringern und sie schließlich auf Null zu reduzieren, sich zu verbinden, sich zu verbinden, wie eine Anziehungskraft zwischen den beiden Parteien empfunden wird und zu einem feuchten Gefühl im zwischenmenschlichen Sinne führt.

Ich werde versuchen, die obige Erklärung in einfachen Worten zusammenzufassen. Ich werde versuchen, die obige Erklärung in einfachen Worten zusammenzufassen.
(1) Versuchen Sie nicht, psychologisch an Ihrem Partner zu kleben.

(2) Anhaften, Kleben, Verbinden, Verbundenheit und Kollektivsein. Und nicht versuchen, sich so zu bewegen, wie es ist. (1) Versuchen Sie nicht, sich einfach so zu bewegen.
(2) Nicht zu tief in das Leben des anderen eindringen, sondern ihn/sie schnell und einfach verlassen. (3) Nicht anhaftend, nicht klebend, unverbunden und diskret sein. Und sich aktiv von Ort zu Ort bewegen. Bewegung, Aktivität, Bewegung, Fluidität.
Das kann man sagen.

In diesem Fall ist die Adhäsionskraft eine Form der Anziehung, da sie darauf gerichtet ist, sich einander anzunähern, anzuziehen und aneinander zu haften. Diese Adhäsion/Adhäsion hat auch den Effekt der Unbeweglichkeit (Aktivität, Bewegung) = Fixierung/Setzung, die Menschen und Gegenstände an Ort und Stelle hält und sie an der Bewegung hindert.

Egal ob es sich um ein Molekül, einen Gegenstand oder einen menschlichen Geist handelt, wenn er auf klebrige Weise an einer Person oder einem Gegenstand haftet und sich weigert, sich zu bewegen, wird er gemeinhin als nass empfunden, und umgekehrt, gemeinhin als trocken.

4.

Ob ein Teilchen trocken oder nass ist, lässt sich nicht allein durch Betrachten feststellen. Man kann sie nur erkennen, wenn man die Gesellschaft und die Populationen betrachtet, die von mehreren Teilchen gebildet werden.

Der Unterschied zwischen trocken-nass und trocken-feucht liegt in der Art und Weise, wie Teilchen mit anderen Teilchen interagieren. Nasse Teilchen haften an anderen Teilchen, verbinden sich mit ihnen und binden sich gegenseitig an sie, während sich trockene Teilchen frei von anderen Teilchen entfernen können.

Diese Eigenschaften lassen sich nur verstehen, wenn man mehrere Teilchen gleichzeitig betrachtet. Um die Trocken-Feuchtigkeit eines Teilchens zu untersuchen, müssen mehrere Teilchen gleichzeitig betrachtet werden. Dazu reicht es nicht aus, die Bewegung eines einzelnen Teilchens oder die Psychologie einer einzelnen Person zu betrachten, sondern es ist eine sehr soziale Perspektive erforderlich.

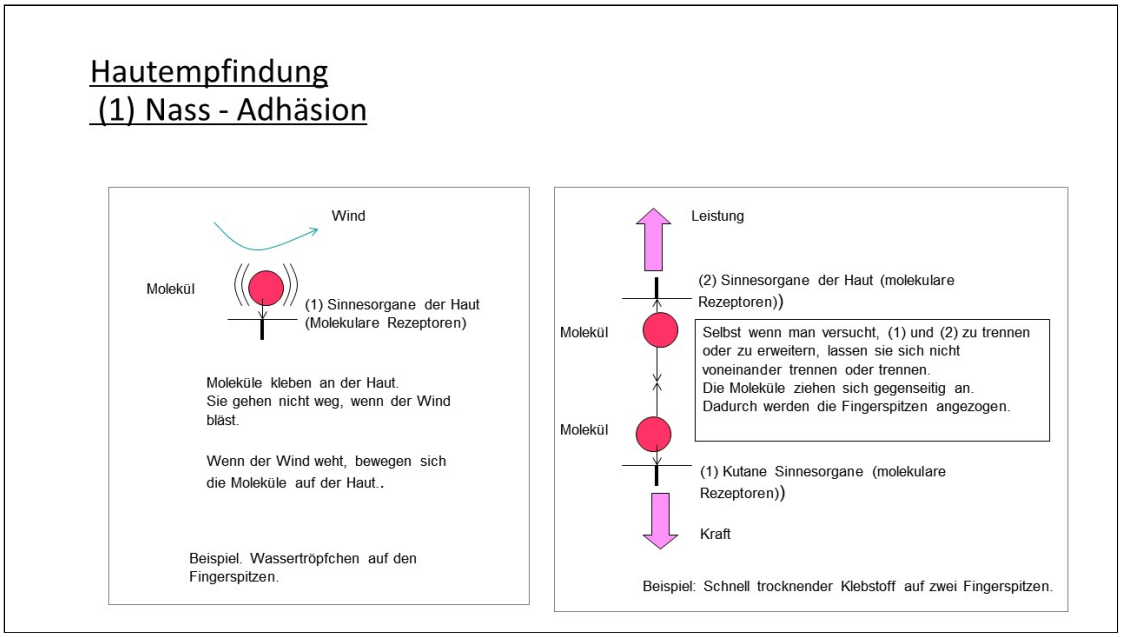
In diesem Fall sind die Arten und Größen der interagierenden Teilchen nicht unbedingt identisch. Was die Größe betrifft, so kann das eine winzig klein und das andere riesig sein. Ein Molekül (eine Gruppe) aus flüssigem Wasser (winzig klein), das sich an die Haut eines Menschen (riesig) heftet, ist ein Beispiel für eine andere Art und Größe. Auch wenn die Größe der Teilchen unterschiedlich ist, lässt sich die Trocken-Nass-Natur der Wechselwirkungen zwischen den Teilchen beobachten.

(c)1992-2008 Erstmals veröffentlicht in 1992-2008

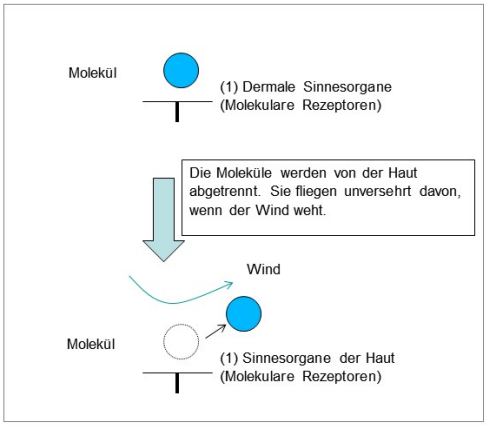
[Über Hautempfindungen, zwischenmenschliche Empfindungen]

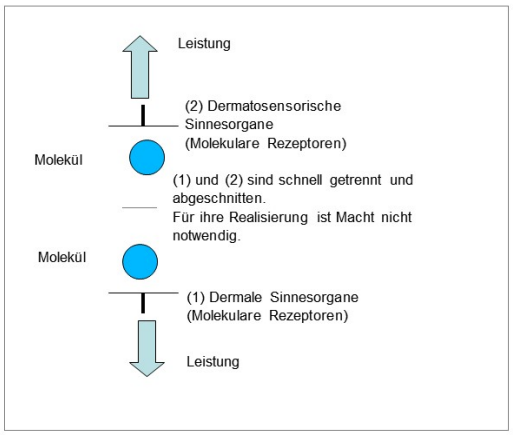
Trockene und feuchte Hautempfindungen, audiovisuelle und zwischenmenschliche Sinneswahrnehmungen OHP

Feb. 2005-Sept. 2008, Erstveröffentlichung

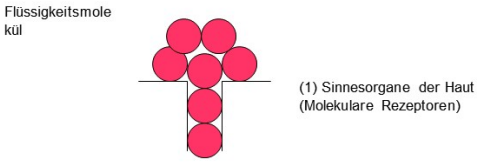


Hautgefühl
(1) Trocken - Trennung



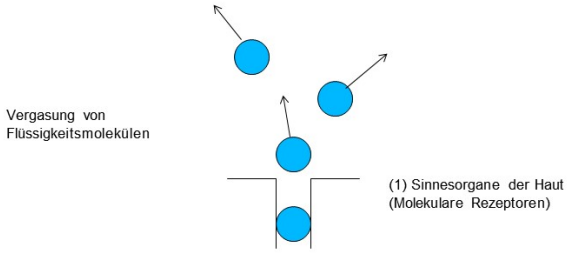


Empfindung der Haut
(2) Nass - Schweiß



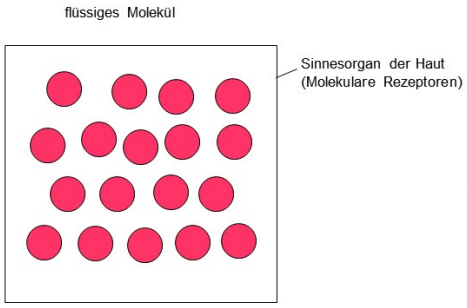
Dort bleibt der Schweiß auf der Haut, ohne zu verdunsten.
Dort verlässt der nachfolgende Schweiß den Körper nicht und bleibt gestaut.
Dort bleiben die Schweißdrüsen verstopft.
Dort ist das Hautgefühl immer feucht und nicht rußig.

Hautgefühl
(2) Trocken - Schweiß



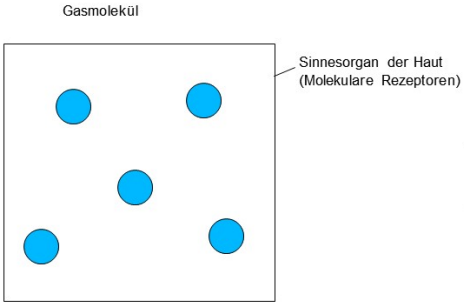
Dort verdunstet der Schweiß und verlässt die Haut in zunehmenden Mengen.
Dort geht der nächste Schweiß aus und sammelt sich nicht.
Dort werden die Schweißdrüsen geöffnet.
Dort ist das Hautgefühl kühl und erfrischend.

Hautgefühl
(3) Nass - Hohe Dichte



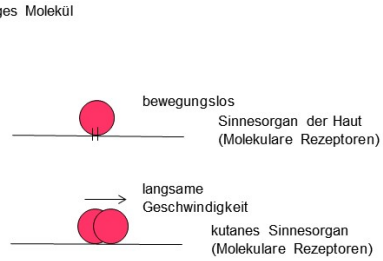
Dort sind die Moleküle in großer Zahl und hoher Dichte über eine bestimmte Hautfläche verteilt.

Hautgefühl
(3) Trocken - Geringe Dichte



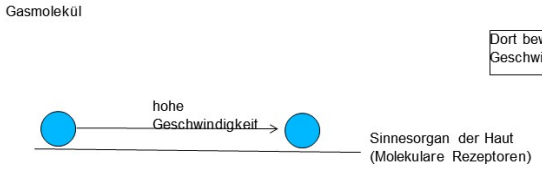
Hier sind die Moleküle in geringer Anzahl und Dichte über eine bestimmte Hautfläche verteilt.

Hautgefühl (4) Nass - Unbeweglich, langsam



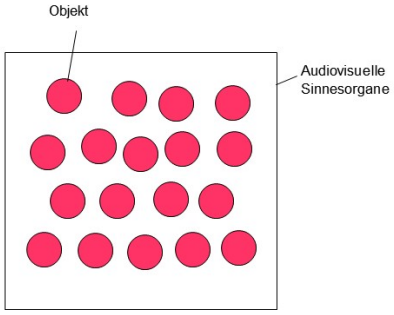
Moleküle bewegen sich langsam über die Haut oder bleiben auf der Haut haften und bewegen sich nicht.

Hautempfindung
(4) Trocken - hohe Geschwindigkeit



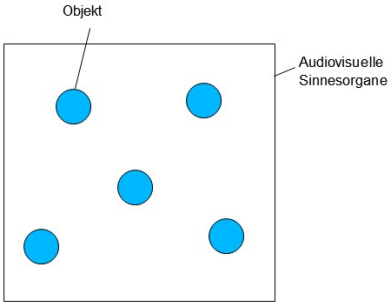
Dort bewegen sich die Moleküle mit hoher Geschwindigkeit über die Haut.

Audiovisuell
(1) Nass - Hohe Dichte



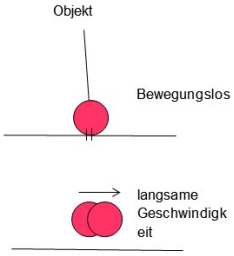
Dort sind die Objekte in großer Zahl und in hoher Dichte verteilt, entweder innerhalb einer bestimmten Fläche oder innerhalb eines bestimmten Volumens.

Audiovisuell
(2) Trocken - Geringe Dichte



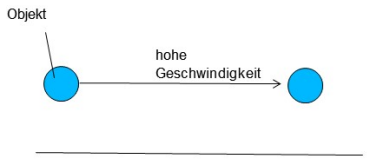
Hier sind die Objekte in geringer Anzahl und in geringer Dichte verteilt, entweder innerhalb einer bestimmten Fläche oder innerhalb eines bestimmten Volumens.

Audiovisuell (2) Nass - Klebrig. Unbeweglichkeit. Geringe Geschwindigkeit.



Hier bewegt sich das Objekt langsam oder klebt am Raum, bleibt stehen und bewegt sich nicht.

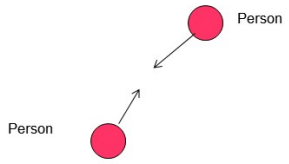
Hautgefühl
(2) Trocken - hohe Geschwindigkeit



Hier bewegt sich das Objekt mit hoher Geschwindigkeit über den Raum.

Zwischenmenschliches Verhalten (Soziogramm) und Empfindung
(1) Nähe und Trennung

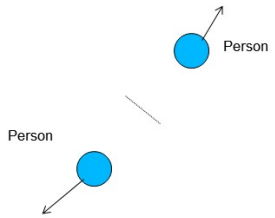
(1) Nass



Sie fühlen sich zueinander hingezogen und halten zueinander.
Sie beseitigen die psychologische Distanz in zwischenmenschlichen Beziehungen.

Abbildung ähnlich dem Verhalten von Flüssigkeitsmolekülen

(2) Trocken

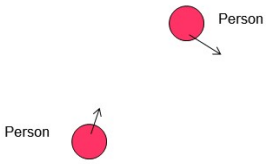


Sie sind desinteressiert und haben keine Verbindung zueinander.
Sie eröffnen eine psychologische Distanz in zwischenmenschlichen Beziehungen.

Abbildung ähnlich dem Verhalten von Gasmolekülen

Zwischenmenschliches Verhalten (Soziogramm) und Empfindung (2) Niedrige und hohe Geschwindigkeit

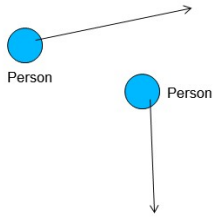
(1) Nass



Sie bewegen sich langsam und mit geringer Geschwindigkeit.

Abbildung ähnlich dem Verhalten von Flüssigkeitsmolekülen

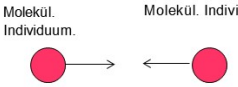
(2) Trocken



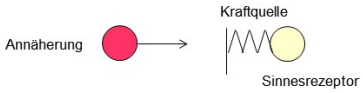
Sie bewegen sich schnell und zügig.

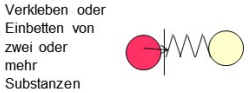
Abbildung ähnlich wie das Verhalten von Gasmolekülen

Haut - zwischenmenschliche gemeinsame Empfindung (1) Nass (flüssigkeitsähnlich) - Annäherung / Anlage



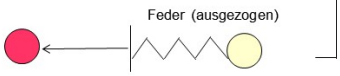
Sie kleben aneinander, eng, aneinander.



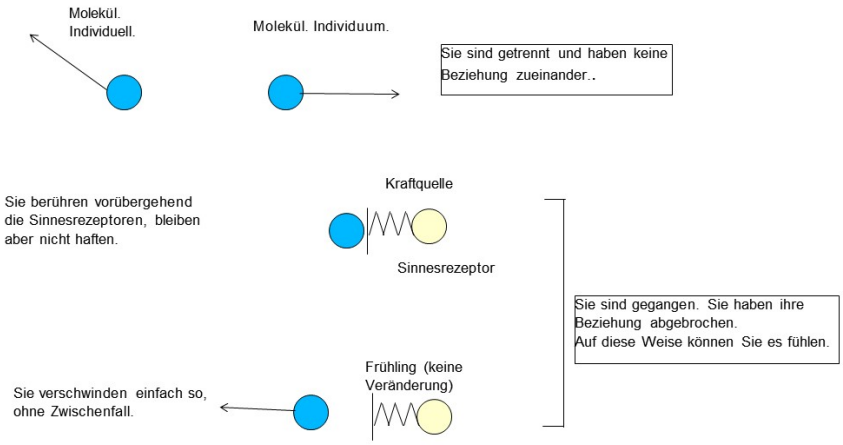


Sie sind ein und dasselbe, aneinander befestigt. Auf diese Weise kann man sie fühlen.

Wenn man versucht, sie auseinander zu ziehen. Sie widerstehen. Sie ziehen an ihren Sinnesrezeptoren. Sie spannen die Federn.



Haut - zwischenmenschliche gemeinsame Empfindung
(1) Trocken (gasförmig) - Losgelöst. Irrelevant.



Haut - zwischenmenschlicher gesunder Menschenverstand
(2) Niedrige und hohe Geschwindigkeit

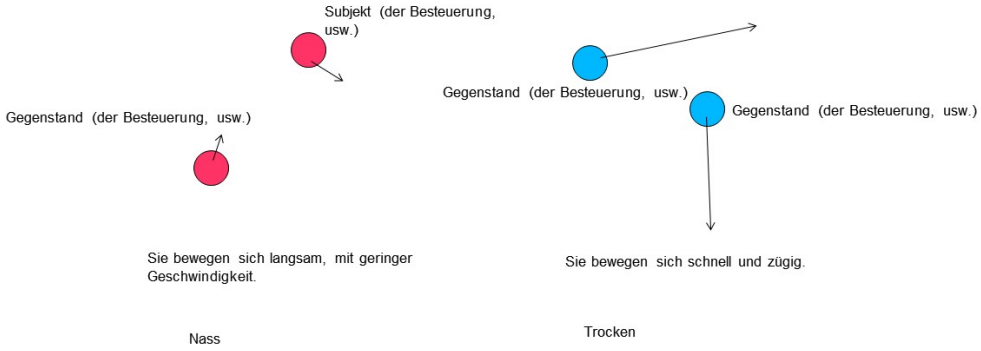
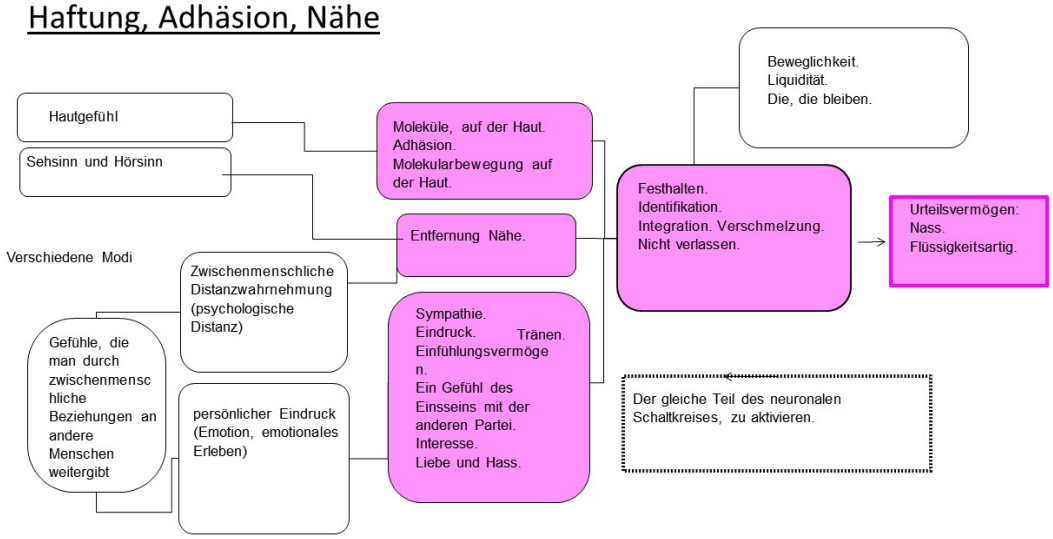
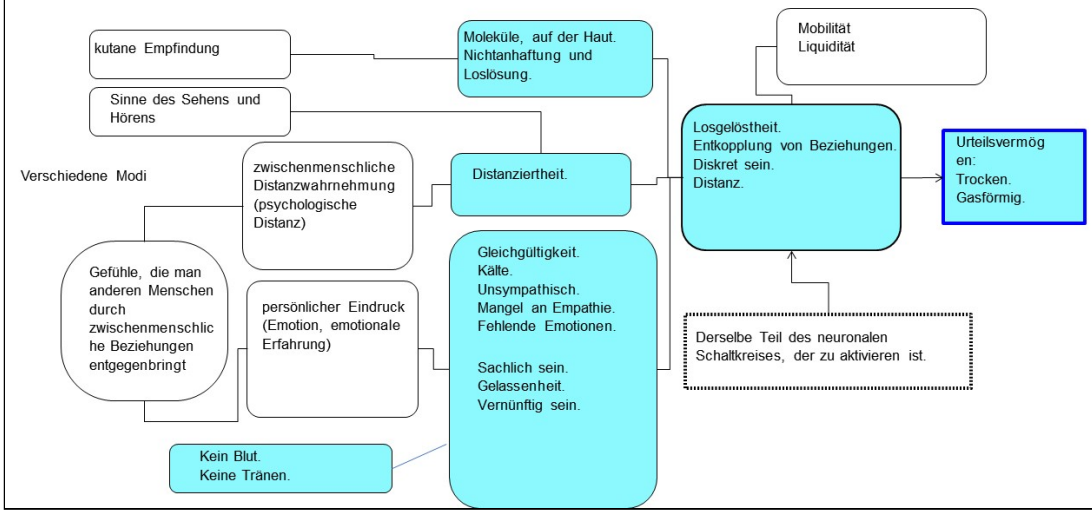
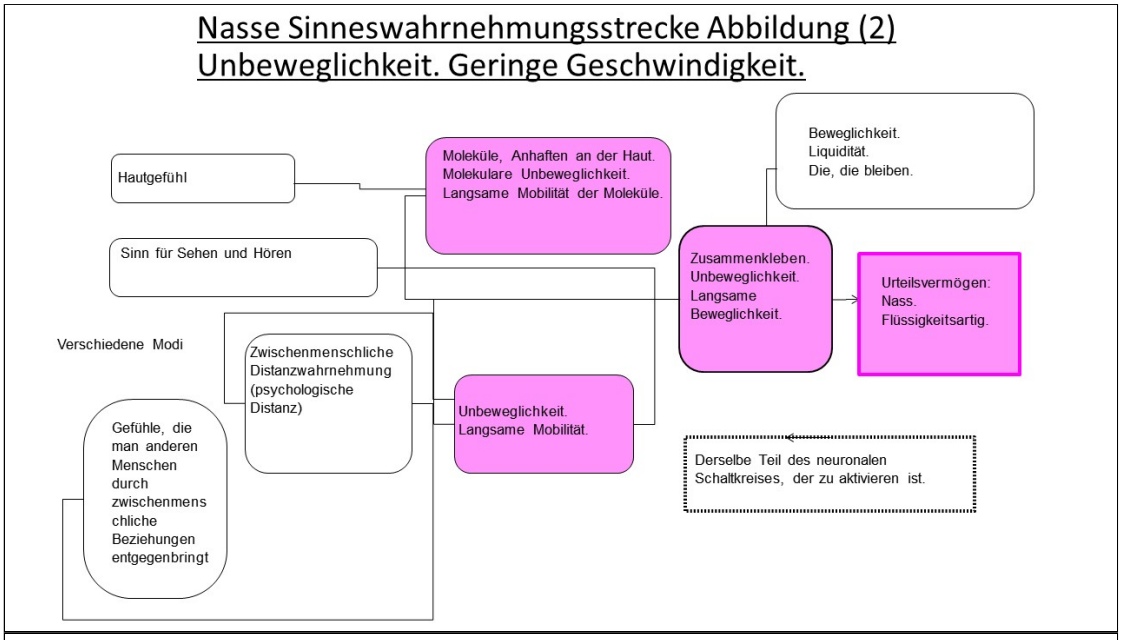


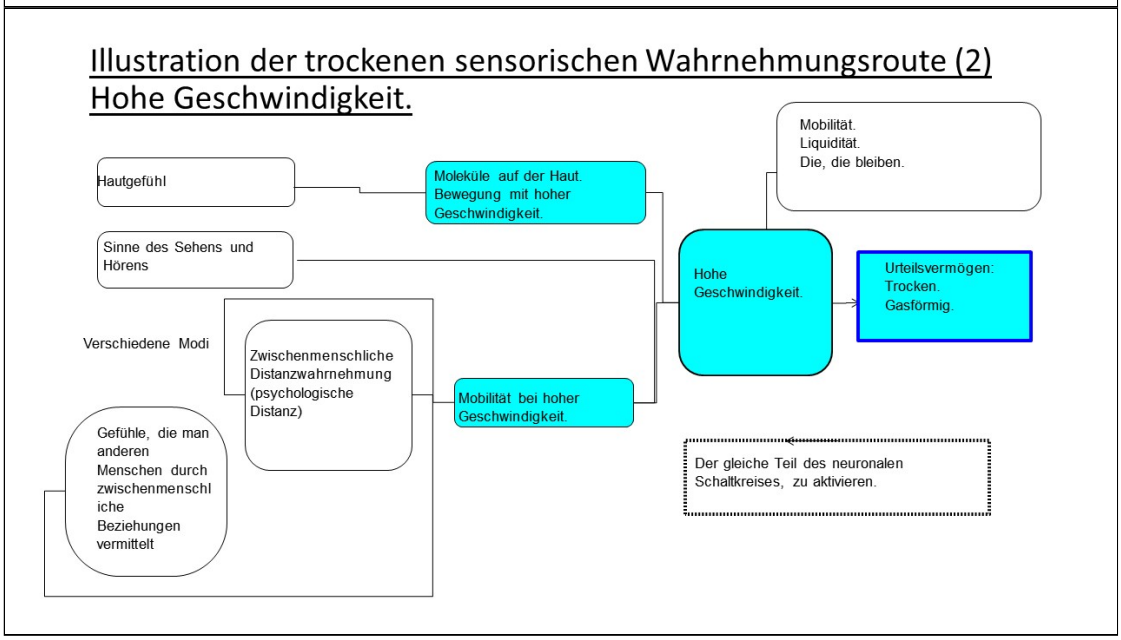
Illustration des Weges der nassen Sinneswahrnehmung (1) Haftung, Adhäsion, Nähe



Weg der trockenen Sinneswahrnehmung Erläuterndes Diagramm (1) Ablösung und Abkopplung







Wahrnehmung von Trockenheit und Nässe auf der Haut - “Der Ansatz der molekularen motorischen Musterreduktion

2005.03-2010.10Erstveröffentlichung

Eine Brücke zwischen Physik und Wahrnehmungspsychologie ist notwendig, um die Trocken- und Nasswahrnehmung der Haut zu verstehen.

Wenn sich Gas- und Flüssigkeitsmoleküle schneller bewegen und

fliegen, fühlen sie sich auf der Haut immer heißer an.
Je nach Temperaturunterschied zwischen Gasmolekülen (kalte, heiße und warme Luft) und Flüssigkeitsmolekülen (kaltes Wasser und heißes Wasser) unterscheiden die Wärmesinne der Haut (Temperatursensoren) zwischen ihren Bewegungen.

Auf die gleiche Weise werden gasförmige Moleküle (trockene. Der Unterschied zwischen gasförmigen (trockenen) und flüssigen (nassen oder feuchten) Molekülen, d. h. der Unterschied in der Luftfeuchtigkeit, ist vermutlich der Grund dafür, dass der Nässesinn der Haut (Feuchtigkeitssensor) zwischen diesen Molekülbewegungen unterscheidet.

Traditionelle Studien zur Feuchtigkeitswahrnehmung in der Psychologie und Physiologie haben die folgenden Ansätze verfolgt.

(1) Der Ansatz der "Quantifizierung der Wahrnehmung", bei dem die Luftfeuchtigkeit quantifiziert wird und versucht wird, herauszufinden, ob die menschliche Haut Unterschiede in der Luftfeuchtigkeit erkennen kann oder welchen Prozentsatz der Luftfeuchtigkeit sie als nass wahrnimmt, basierend auf unterschiedlichen Luftfeuchtigkeitswerten.

Wir werden versuchen, sensorische Rezeptoren oder Bio-Hygrometer auf der menschlichen Haut zu finden, die Feuchtigkeit selektiv wahrnehmen können. Wir suchen nach Rezeptoren, die aktiviert werden, wenn der Feuchtigkeitswert höher wird. Man hat zum Beispiel herausgefunden, dass Kakerlaken spezielle Feuchtigkeitsrezeptoren haben.

Ähnlich wie bei der Erforschung der angenehmen Luftfeuchtigkeit in Klimaanlagen und Unterwäsche und der Erforschung des Zusammenhangs zwischen Luftfeuchtigkeit und Hautkrankheiten zielt diese Forschung darauf ab, den Zusammenhang zwischen Luftfeuchtigkeitswerten und menschlichem Komfort und Unbehagen sowie dem Auftreten von Krankheiten zu untersuchen, um herauszufinden, wo die angenehme und gesunde Luftfeuchtigkeitsumgebung liegt. Zum Beispiel wurde vorgeschlagen, dass eine Klimaanlage notwendig ist, um die Luftfeuchtigkeit in einem heißen und feuchten Raum zu kontrollieren, weil sie unangenehm ist, und dass die Befeuchtung der

Haut schuppige Haut und Dermatitis verhindern kann.

Andererseits schlage ich einen “Ansatz zur Reduktion molekularer Bewegungsmuster” vor, der sich mehr auf die Beziehung zwischen physikalischen Bewegungsprinzipien und der Wahrnehmung von Feuchtigkeit konzentriert. Dieser Ansatz geht davon aus, dass die molekulare Bewegung von Gas- und Flüssigkeitsmolekülen und die Wahrnehmung ihrer Unterschiede durch die Haut das Wesentliche der Feuchtigkeitswahrnehmung sind. Der Unterschied zwischen Gas- und Flüssigkeitsmolekülen besteht darin, dass die molekulare Bewegung auf die Haut auf unterschiedliche Weise wirkt, wobei erstere trocken und letztere feucht ist. Die menschliche Haut empfindet erstere als trocken und letztere als feucht. Der Unterschied besteht darin, dass die menschliche Haut erstere als trocken und letztere als nass empfindet. Wir werden uns auf den Mechanismus konzentrieren, durch den der Unterschied in den molekularen Bewegungsmustern von Gasen und Flüssigkeiten mit der Trocken-Nass-Unterscheidung in der Haut verbunden ist.
Es soll geklärt werden, wie die Unterschiede in den molekularen Bewegungsmustern und Eigenschaften von Gasen und Flüssigkeiten die Stimulierung der taktilen Rezeptoren auf der Haut bewirken. Andererseits verhalten sich nass-flüssige Moleküle nach einem Muster, bei dem sich die Moleküle langsam bewegen und auf klebrige Weise zusammenkommen. Wir betrachten die Unterscheidung und Unterscheidung durch die Haut als die Essenz der Feuchtigkeitswahrnehmung.

Dieser “Ansatz zur Reduktion von Molekularbewegungsmustern” verfolgt den folgenden Ansatz.

Dieser Ansatz konzentriert sich nicht auf die Feuchtigkeitswerte. Es ist wichtig, die Analyse zu vertiefen, um die grundlegenden Ursachen der Unterschiede in den physikalischen Mechanismen der molekularen Bewegung von Gasen und Flüssigkeiten zu verstehen, die Unterschiede in der Luftfeuchtigkeit verursachen.

Es ist nicht notwendig, von der Existenz eines speziellen Feuchtigkeitsrezeptors in der menschlichen Haut auszugehen. Es ist nicht notwendig, die Existenz spezieller Feuchtigkeitsrezeptoren in der menschlichen Haut anzunehmen. Wenn es einen speziellen Feuchtigkeitsrezeptor gibt, handelt es sich um einen Rezeptor, der auf Unterschiede in den Wirkungsmustern von Gas- und

Flüssigkeitsmolekülen auf der Haut reagiert.

Wenn es einen spezialisierten Rezeptor für die Feuchtigkeitswahrnehmung gibt, handelt es sich um einen Rezeptor, der auf Unterschiede in den Wirkungsmustern von Gas- und Flüssigkeitsmolekülen auf der Haut reagiert. Wenn auf Partikel und Gruppen von Objekten, die keine Moleküle sind (z. B. Murmeln und Tischtennisbälle), dieselben Bewegungsmuster angewandt werden wie auf Gruppen von Gas- und Flüssigkeitsmolekülen, sollten sie von der Haut als trocken bzw. feucht wahrgenommen werden.

Wenn es sich um das Gasäquivalent handelt, "bewegt sich jedes Teilchen oder Objekt in schnellen, wenig dichten, diskreten Bewegungen und klebt nicht zusammen.
Für das Flüssigkeitsäquivalent gilt: "Jedes Teilchen und jeder Gegenstand bewegt sich langsam und klebt in hoher Dichte aneinander".

Beschränken Sie die Erzeugung eines nassen, feuchten Gefühls nicht auf physische Feuchtigkeit oder Flüssigkeit wie Wasserdampf. Konzentrieren Sie sich auf die Tatsache, dass es sich nass anfühlen kann, auch wenn es nicht tatsächlich mit physischem Wasser oder Ähnlichem benetzt ist, so wie es sich zum Beispiel nass anfühlt, wenn man einen dichten Samtstoff berührt.

Molekulares VerhaltenDie Untersuchung der Bewegungsmuster der einzelnen Moleküle.
MolekularsoziologieUntersuchung der Bewegung von Molekülgruppen und der Wechselwirkungen zwischen Molekülen.
Molekulare ChemieUntersuchung der chemischen Veränderungen von Molekülen.

In Bezug auf das molekulare Verhalten und die Soziologie.
Gasförmiges molekulares Verhalten ist die Untersuchung von Individualismus, Liberalismus, ….
Flüssiges molekulares Verhalten sollte als kollektivistisch, regulierungsorientiert, …… angesehen werden.
Zu betrachten als.

Das Trocken-Nass-Empfinden der Haut ist die Trennung von Gas- und Flüssigkeitswahrnehmungen, ……..

Ein trockenes Gas klebt nicht an der Haut. Eine nasse Flüssigkeit klebt nicht an der Haut.
Der Unterschied zwischen Gas und Flüssigkeit ist der Unterschied in der Bewegung auf molekularer Ebene, und die Sinnesrezeptoren der Haut unterscheiden zwischen Trocken- und Nassempfindungen.

Die molekulare Bewegung von Flüssigkeiten wird von der Haut anders wahrgenommen als die von Gasen. Der Unterschied zwischen trockenen und feuchten Sinnesrezeptoren zeigt sich als Unterschied in der Wahrnehmung.

Die Haut ist in der Lage, Unterschiede in der Bewegung von Teilchen auf molekularer Ebene wahrzunehmen. Wie die molekularen Rezeptoren des Geruchssinns verfügt die Haut über ähnliche molekulare Rezeptoren für Temperatur und Feuchtigkeit.

Der Feuchtigkeitssensor auf der Haut fühlt sich nass an, wenn sich ein Molekül an ihn anlagert, …. und trocken, wenn es ihn wieder verlässt, ….

Tabelle_9

Molekulare Bewegungsmuster und die Empfindungen, die Moleküle auf der Haut hervorrufen, sind miteinander verknüpft.

Flüssigkeiten sind feucht, und Moleküle ziehen sich gegenseitig an und haften aneinander. Bei der Anwendung klebt es, klebt und löst sich nicht von der menschlichen Haut (den Sinnesrezeptoren der menschlichen Haut).
Gase sind trocken, und die Moleküle sind voneinander getrennt. In ihrer Anwendung klebt sie auch an der menschlichen Haut (den Sinnesrezeptoren der Haut), klebt nicht, klebt nicht an und lässt sich nicht leicht entfernen.

Flüssige molekulare Bewegungsmuster. (Diese Gruppe von Molekülen - Objekte, die sich feucht anfühlen, wenn sie auf die Haut

treffen (Kontakt) - sind in Gruppen verteilt.
Gasförmiges molekulares Bewegungsmuster. (Sie sollten voneinander getrennt und einzeln verstreut sein. Wenn die Molekül-zu-Objekt-Gruppe auf die Haut trifft (mit ihr in Kontakt kommt), sollte sie sich trocken anfühlen.

(Hinweis: Bewegungsmuster D und Bewegungsmuster W.)

In Zukunft müssen wir die Begriffe “flüssiges” und “gasförmiges” molekulares Bewegungsmuster vereinfachen, damit sie leichter zu benennen und zu merken sind.

Das gasmolekulare Bewegungsmuster vermittelt ein trockenes Gefühl, so dass es als “Bewegungsmuster D” bezeichnet werden kann, wobei der Anfangsbuchstabe “D” verwendet wird.

Das Bewegungsmuster der Flüssigkeitsmoleküle hingegen vermittelt ein feuchtes (nasses, nasses, feuchtes) Gefühl, so dass es mit dem Kürzel W (H) als Bewegungsmuster W bezeichnet werden kann.

Zum Beispiel folgen Flüssigkeitsmoleküle und das Verhaltensmuster japanischer Menschen dem gemeinsamen Muster W, und Gasmoleküle und das Verhaltensmuster westlicher Menschen folgen dem gemeinsamen Muster D. Diese Abkürzung kann leicht verwendet werden, um zum Beispiel Flüssigkeitsmoleküle und das Verhaltensmuster japanischer Menschen zu beschreiben.

Die Wahrnehmung von Feuchtigkeit auf der Haut wird wie folgt beschrieben.
Hohe Luftfeuchtigkeit wird als nass und niedrige Luftfeuchtigkeit als trocken empfunden.

Beim Menschen wurden bisher keine speziellen Sinnesrezeptoren für die Feuchtigkeitswahrnehmung auf der Haut entdeckt. Tatsächlich werden die Empfindungen von Trockenheit und Feuchtigkeit beim Menschen möglicherweise durch dieselben allgemeinen Sinnesrezeptoren wahrgenommen wie gewöhnliche Berührungen

und nicht durch spezielle Rezeptoren auf der Haut, wie z. B. Hygrometer, die hohe und niedrige Luftfeuchtigkeit erkennen. Tatsächlich können die verschiedenen Arten von Hautreizen als ein Kompositum aus mehreren verschiedenen Arten von taktilen Empfindungen erfasst werden, die auf ein und demselben sensorischen Feld des Nervensystems eingegrenzt und kombiniert werden, wie folgt.

(1) Berührungsdichte.

Wenn die Luft feucht und nass ist, sind die Hautrezeptoren mit einer großen Anzahl von wässrigen Molekülen auf einer Hautfläche dicht besiedelt. Ist die Luft dagegen trocken und weniger feucht, sind die Wassermoleküle in der Luft weniger dicht und treffen auf die Hautrezeptoren in einem festen Bereich der Haut.

Die hohe Dichte der Gasmoleküle leckt an der Haut und verleiht ihr bei Berührung ein klumpiges, dickes Gefühl. Dies führt zu einem feuchten Gefühl. Gasmoleküle mit geringer Dichte hingegen berühren die Haut weniger stark und geben ihr ein dünnes, blasses, erfrischendes Gefühl. Dies führt zu einem trockenen Gefühl.

In diesem Zusammenhang wird die Gruppe der Nadeln mit hoher Dichte als feuchter empfunden als die Gruppe der Nadeln mit niedriger Dichte, wenn sie von der Haut berührt und losgelassen wird.

Wird alternativ ein Seidentuch oder Samt mit einer glatten, glatten Oberfläche = extrem hochdichten Oberfläche auf der Haut berührt, würde die erstere hohe Dichte als feuchter und die letztere niedrige Dichte als trockener empfunden werden als bei Berührung mit einem Leinentuch mit einer groben Oberfläche niedriger Dichte. Laken mit einer trockenen Textur, die in den Sommermonaten verwendet werden, bestehen beispielsweise aus demselben Baumwollmaterial, jedoch mit einer deutlichen Unterscheidung zwischen den Unebenheiten des Gewebes und vielen Teilen des Gewebes, die nicht direkt mit der Haut in Berührung kommen, wodurch das Gefühl einer geringen Hautkontaktdichte und Rauheit entsteht. Alternativ dazu fühlt sich eine flache, glatte PVC-Platte feuchter an als eine Platte mit vielen Unebenheiten.

(1) Eine Platte mit kleinen Stiften und einer feinkörnigen Oberfläche fühlt sich feuchter an als eine Platte mit großen Stiften und einer

grobkörnigen Oberfläche.

(2) Länge der Berührungszeit

Ein Blatt gilt als nass, wenn eine Molekülgruppe an der Haut haften bleibt und sie nicht verlässt, während es trocken ist, wenn sie vorübergehend an der Haut haftet, sie aber schnell wieder verlässt.

Wird eine Stiftgruppe oder ein Stoff auf der Haut berührt und über einen längeren Zeitraum in diesem Zustand gehalten, so fühlt sich die Haut im ersten Fall feuchter an, wenn die Berührung über einen längeren Zeitraum andauert, als wenn sie unmittelbar nach der Berührung losgelassen wird, während sie sich im zweiten Fall trockener anfühlt, wenn sie sofort losgelassen wird.

(3) Haften auf der Haut nach der Berührung.

Nachdem das Molekül an der Haut haftet, lässt es sich nicht mehr von der Haut abziehen und hebt die Haut an, was als feucht angesehen wird, und es wird ohne Zwischenfall von der Haut entfernt, was als trockenes Gefühl angesehen wird.

Nass ist, wenn die Stifte oder Bänder Klebstoff an der Spitze der Stifte oder Bänder haben, der mit der Haut in Berührung kommt und die Haut hochzieht, ohne dass sie sich entfernen oder von der Haut lösen, und trocken ist, wenn sich die Stifte oder Bänder ohne Zwischenfall von der Haut lösen und die Haut nicht hochziehen.

(4) Passform und Flexibilität der Haut bei Berührung

Eine Gruppe von Molekülen oder ein Gegenstand, der beweglich ist und sich flexibel verformt, um an der Haut zu haften, wird als feuchtes Gefühl betrachtet, während ein nicht von der Haut getrenntes Gefühl als trocken gilt. Wenn es dicht an der Haut haftet, fühlt es sich feucht an, und wenn es sich nicht von der Haut abhebt, fühlt es sich trocken an.

Ein Gel-, Seidenstoff- oder Urethan-Kissen mit geringer Elastizität, das an der Haut haftet und die Lücken zwischen dem Kissen und der Hautform flexibel ausfüllt, kann ein feuchtes Gefühl vermitteln, während eine harte Kunststoffplatte, die starr ist und sich nicht an die Haut anpasst, sondern sich den Linien der Hautoberfläche verformt,

ein feuchtes Gefühl vermitteln kann. Man kann sagen, dass der Spalt zwischen der Haut und dem Material ein trockenes Gefühl vermittelt. In dieser Hinsicht führt die Flexibilität des Materials zu Nässe und die Härte zu Trockenheit.

(5) Reibung der Haut bei Berührung

Eine Gruppe von Molekülen oder Gegenständen, die sich glatt anfühlen und keine Reibung auf der Haut verursachen, wird als nass empfunden, während das Reiben auf der Haut und die dadurch entstehende Reibung als trocken empfunden wird.
Das sanfte Anhaften an der Haut und das Verschmelzen mit ihr ist die Ursache für das nasse Gefühl, während die Reizung der Haut durch separate, von der Haut getrennte Objekte die Ursache für das trockene Gefühl ist.

Wie bei der Reibung von trockenen Tüchern kann ein trockenes Tuch Reibung auf der Haut erzeugen, während ein nasses Tuch sich glatt anfühlt und keine Reibung erzeugt, sondern mit der Haut "verschmilzt". Dies ist die gleiche Art und Weise, wie die Betonung der Harmonie in menschlichen Beziehungen als nass angesehen wird.

(6) Geschwindigkeit der Bewegung auf der Haut.

Ein Molekül oder Objekt, das an der Haut haften bleibt und sich nicht zu viel oder zu langsam bewegt, gilt als feucht, während ein Molekül oder Objekt, das sich schnell bewegt und sich auf der Haut verteilt, als trocken gilt. Nass ist, wenn sie bei geringer Geschwindigkeit an der Haut haften, und trocken, wenn sie bei hoher Geschwindigkeit nicht an der Haut haften.

Es wird davon ausgegangen, dass dieselben Nadeln oder Stoffoberflächen als trocken empfunden werden, wenn sie sich mit hoher Geschwindigkeit über die Haut bewegen, während eine langsame oder träge Bewegung derselben Nadeln oder Stoffoberflächen als nass empfunden werden sollte.

(7) Häufigkeit der Berührung

Eine hohe Berührungsfrequenz einer Molekülgruppe oder eines Gegenstandes auf der Haut gilt als nass, während eine niedrige Frequenz ein trockenes Gefühl vermittelt.
Die Häufigkeit der Berührung der Haut ist bei nassen Molekülen hoch, weil sie sich in hoher Dichte bewegen und auf der Haut wirken, während die Häufigkeit des Kontakts mit der Haut bei trockenen Molekülen aufgrund ihrer geringen Dichte niedrig ist.

Wenn eine Gruppe von Nadeln oder die Oberfläche eines Tuchs die Haut in kleinen Schritten mit hoher Frequenz berührt, fühlt sie sich nass an, und wenn die Kontaktfrequenz erhöht wird, fühlt sie sich trocken an.

Je häufiger sie sich berühren, desto mehr fühlen sie sich “nah” und “leicht zu berühren”. Auch unter Menschen gilt: Je häufiger zwei Liebende E-Mails austauschen, desto feuchter empfinden sie es.

(8) Geschwindigkeit der Berührung und Wirkung der Berührung

Wenn ein Molekül oder ein Gegenstand die Haut mit hoher Geschwindigkeit berührt, gilt sie als trocken, wenn die Geschwindigkeit des Moleküls oder des Gegenstands hoch ist und einen starken Aufprall auf die Haut auslöst, und sie gilt als nass, wenn der Aufprall gering und leicht ist, weil er die Haut mit niedriger Geschwindigkeit trifft.

Wenn eine Gruppe von Nadeln oder die Oberfläche eines Tuchs leicht und sanft auf die Haut aufgesetzt wird, fühlt sie sich nass an, wenn sie langsam berührt wird, und sie fühlt sich trocken an, wenn sie mit hoher Geschwindigkeit und einem Knall berührt wird. Es wird angenommen, dass dies darauf zurückzuführen ist, dass sich trockene Gasmoleküle schnell und feuchte Flüssigkeitsmoleküle langsam anfühlen.

(9) Die Form der Berührung.

Wenn die Form eines Moleküls oder Objekts bei der Berührung mit der Haut punktförmig oder scharf ist, gilt es als trocken, und wenn es kreisförmig ist, wird es als nass empfunden.
Wenn ein klingen- oder federartiges Objekt auf die Haut aufgesetzt wird, sollte es sich trocken anfühlen, wenn es schneidet oder sticht,

und wenn es auf ein kissenartiges Objekt aufgesetzt wird, sollte es sich feucht anfühlen, wenn es kreisförmig ist. Wenn das Objekt scharf oder stechend ist, fühlt es sich trocken an, weil es schneidet oder sticht, und wenn das Objekt kreisförmig ist, fühlt es sich feucht an, weil es die Beziehung zum Objekt auf freundschaftliche Weise aufrechterhält.
Übrigens ist das Streicheln langsam und sanft und weich, die Kontaktzeit ist also lang, das Objekt bewegt sich langsam auf der Haut, und weil es sich um menschliche Haut handelt, ist sie weich, anschmiegsam, dicht und fein bei der Berührung. Diese, wenn die obige Beschreibung richtig ist, erfüllen die feuchten Eigenschaften. Die Streicheleinheiten sind insofern feucht, als sie beruhigend und besänftigend wirken und den Geist der Person, die gestreichelt wird, öffnen und ein starkes Gefühl der Einheit und Abhängigkeit mit der Person, die gestreichelt wird, schaffen.

Wenn das Molekül auf den Sinnesrezeptoren der Haut bleibt und sich bewegt, aber nicht wegfliegt, fühlt es sich feucht an.
Fliegt das Molekül von den Sinnesrezeptoren der Haut weg, fühlt es sich trocken an.

Wenn sich ein Molekül nass anfühlt, ist die Empfindung wie folgt: -
Das Molekül ist an die Haut gebunden.
Die Moleküle bleiben an der Haut haften und fliegen nicht weg, wenn der Wind weht. Moleküle kleben an der Haut und fliegen nicht weg, wenn der Wind weht.
Wenn man versucht, die aneinander haftenden Moleküle auszubreiten, kleben die Moleküle aneinander, ziehen sich gegenseitig an und widerstehen, wenn man versucht, sie auszubreiten.
Wenn der Wind weht, kleben die Moleküle nicht aneinander und können sich auf der Haut frei bewegen.

Der Schweiß verdunstet nicht, sondern sammelt sich auf der Haut. Bei hohen Temperaturen bleiben die Schweißdrüsen verstopft und entleeren sich nicht, so dass die Wärme des Körpers nicht abgegeben wird und die Haut sich heiß und feucht anfühlt.

Die Moleküle kommen mit der Haut in Berührung und haften in höherer Dichte an ihr. Wenn die Luftfeuchtigkeit bei niedrigen Temperaturen hoch ist, erhöht sich die Wärmeleitung von der Haut zum Wasserdampf in der Luft, was das Kälteempfinden verstärkt.

Wenn sich die molekulare Bewegung trocken anfühlt, ist dies folgendermaßen zu erklären.
Die Moleküle sind von der Haut getrennt, und wenn der Wind weht, fliegen sie davon.
Wenn die Moleküle aneinander haften, bewegen sie sich ohne Widerstand voneinander weg, wenn man versucht, sie auseinander zu ziehen.

Schweiß verdunstet, und der nächste kommt immer wieder heraus.
Schweiß verdunstet und der nächste kommt in schneller Folge heraus.
Bei hohen Temperaturen öffnen sich die Schweißdrüsen immer wieder, und die Wärme im Körper verdunstet schnell, wodurch er sich kühler anfühlt.

Die Moleküle kommen in geringer Dichte mit der Haut in Berührung. Bei niedrigen Temperaturen, wenn die Luftfeuchtigkeit gering ist, fühlt sich der Körper warm an, weil die Wärmeleitung von der Haut zum Wasserdampf in der Luft geringer ist.

Die Feuchtigkeit auf der Haut wird durch die Körperwärme von der Haut weg verdampft. Wenn es im Sommer heiß ist, tritt der Schweiß aus, und bevor er trocknen kann, läuft er nacheinander ab und wird nass und feucht. Wenn es regnet oder dampft, ist es schwieriger, abzutrocknen, weil es für das Wasser schwieriger ist, die Haut zu verlassen und zu verdampfen.

In diesem Sinne ist nass oder feucht ein Zustand, in dem es für Flüssigkeiten (Feuchtigkeit) schwierig ist, an der Haut zu haften und zu verdampfen.

Nass ist ein Zustand, in dem flüssiges Wasser auf der Haut verweilt und nicht trocknet, und Tränen in den Augen werden immer später

nachgeliefert und fließen über die Haut.

Die Empfindung von Feuchtigkeit (Nässe) setzt sich wie folgt zusammen.
(1) physisch (auf der Haut) oder psychisch (zwischenmenschlich) zu sein, zu kleben und nicht zu fliegen, nicht im Einklang zu gehen.
(2) Auf der Haut zu sein und die Haut nicht zu verlassen. Der Widerstand, sich von der Haut zu lösen. Das zieht und stimuliert die Sinnesrezeptoren auf der Haut.

(1) Dinge, die zusammenkleben und nicht wegfliegen. (Tränen, Schweiß, etc.) Der Flüssigkeitsgehalt. Sie werden in schneller Folge zugeführt und verschwinden nicht von der Haut.
(2) Klebrig und flüssig. (3) Sie klumpen nicht zusammen. (3) Fließend und in Bewegung.

(3) Das gleichzeitige Vorhandensein dieser Elemente führt zu einem feuchten Gefühl.

Die schwüle, feuchte Luft des pazifischen Hochdrucksystems im Sommer führt zu Nässe, da der Schweiß auf der Haut nur schwer verdunsten kann und als feuchte Feuchtigkeit für immer haften bleibt.
Die hohe Luftfeuchtigkeit ist es, die das Gefühl von Nässe erzeugt.

Wenn sie fest auf der Haut sitzt, wie ein Gips, hält sie die Haut an Ort und Stelle und kann nicht bewegt werden. Wenn man ihn abnimmt, die Haut bewegt oder abzieht, muss er abfallen.
In einigen Fällen, wie bei einem trockenen Hemd, kann die Haut bewegt werden. Der Stoff eines Hemdes ist fest, aber flexibel und beweglich. Sie können Ihren Körper bewegen, während Sie es tragen. In dieser Hinsicht ist es fast flüssig, im Gegensatz zu Gipsen, Korsetts und Rüstungen, die vom Körper nicht bewegt werden können. Wenn das Hemd jedoch trocken ist, klebt es nicht an der Haut und hält sich von ihr fern. Es muss nass sein, damit es sich zum ersten Mal an die Haut anschmiegt.

Die Flüssigkeit bleibt haften und verlässt die Haut nicht, wenn die Haut bewegt wird. Die Haut muss bewegt werden können.

Mobilität, d. h. die Fähigkeit, sich wie ein Wassertropfen auf der Haut zu bewegen, ist eine Eigenschaft von Flüssigkeiten, die bei Feststoffen nicht gegeben ist.

Gase verlassen die Haut aus eigenem Antrieb.

Wenn die klebende Seite des Körperwärmers auf die Haut aufgetragen wird, ist das Gefühl der klebenden Seite feucht.

Sie ist feucht, wenn das Hemd und die Haut durch Schwitzen miteinander verbunden sind, und das Hemd verbindet sich mit der Haut, wenn flüssiges Wasser zwischen ihnen eingeschlossen ist.

Die Packung haftet an der klebrigen Haut, klebt an ihr und fühlt sich an, als sei sie eins mit der Haut und Teil des Körpers geworden. Nach einiger Zeit nach dem Auftragen ist er nicht mehr von der Haut zu unterscheiden.

Die Reibung von trockenen Tüchern ist hingegen nicht möglich, wenn das Tuch nass ist, da keine Reibung entsteht. Reibung ist ein Zeichen von Trockenheit.

Wie nehmen wir nasse Unterwäsche und Bettzeug als nass oder feucht wahr?
Wie unterscheiden wir sie von trockener Bettwäsche/Unterwäsche, die in Kontakt mit der Haut ist?
Die Unterscheidung ist schwierig, wenn die Temperatur mit der Körpertemperatur identisch ist.
Wenn Sie sich in einer Badewanne befinden, die mit nassem Wasser überläuft, nehmen Sie das Vorhandensein von heißem Wasser nicht wahr, wenn die Temperatur des Wassers mit Ihrer Körpertemperatur übereinstimmt.
Flüssiges heißes Wasser unterscheidet sich von gasförmigem Wasser dadurch, dass es verdampft und durch die Verdampfungswärme abgekühlt wird, wodurch es sich nass anfühlt.

Auch mit einem Klebstoff, der auf der gleichen Haut klebt und nicht mehr weggeht.
Der Klebstoff, wie Cemedine, trocknet schnell, wenn das Lösungsmittel verdunstet.

Kleber hingegen trocknen nicht so schnell und sind feuchtigkeitsspendend.

Es wird angenommen, dass das feuchte Gefühl in der Haut entsteht, wenn.
(1) Wenn mehrere benachbarte taktile Elemente in einer Region gleichzeitig Kontakt spüren.
(2) Wenn ein einzelnes oder mehrere Elemente kontinuierlich Kontakt spüren.

Die Tatsache, dass mehrere benachbarte Elemente gleichzeitig gefühlt werden, weist darauf hin, dass der Kontakt dicht, glatt und ungleichmäßig ist.

Kontinuierlicher Kontakt über einen längeren Zeitraum hinweg deutet darauf hin, dass das Gegenstück auf der Haut klebt.

Ein dichter, kontinuierlicher Kontakt ist die Quelle der Nässe.

Umgekehrt ist eine geringe Dichte, eine ungleichmäßige, schnelle Trennung oder gar kein Kontakt die Quelle von Trockenheit.

Darüber hinaus kann die (3) Klebrigkeit, die lange Zeit als “Stickiness” bezeichnet wurde, als nass bezeichnet werden, wenn die Elemente der Haut das Gefühl des Ziehens an der Haut erfassen, wenn ein anhaftender Gegenstand getrennt wird. Andererseits ist sie trocken, wenn sie ohne einen schnellen Zug entfernt wird.

Erstmals veröffentlicht in 2005-2010

Wahrnehmung und Trockenheit/Nassheit

-aus den Perspektiven von Vorlieben und Abneigungen, kontinuierlich und diskret, langsam und schnell
2005.03-2008.08Erstveröffentlichung

Auch bei anderen Sinnesorganen als der Haut gibt es eine Wahrnehmung der psychologischen Distanz zum Objekt und eine auf dieser Distanz basierende Wahrnehmung von Trockenheit/Nässe.

So werden beispielsweise zwei gleichfarbige Bälle psychologisch als näher zueinander stehend wahrgenommen als zwei Bälle mit einer anderen Farbe.

Objekte mit unterschiedlichen Farben, Formen, Klängen, Positionen, Gerüchen und Geschmäckern werden psychologisch als weit entfernt und daher als trocken wahrgenommen, während Objekte derselben Farbe als nah und daher als nass wahrgenommen werden.

Kurz gesagt, Objekte, die von der menschlichen Wahrnehmung in die gleiche Kategorie eingeordnet werden, Objekte, die ein hohes Maß an Gemeinsamkeit und Homogenität miteinander haben, werden als distanziert, nass und feucht empfunden.
Alternativ dazu werden Objekte ~ Menschen mit den gleichen Attributen, die zur gleichen Kategorie, zur gleichen In-Group gehören, als psychologisch distanziert und miteinander verbunden wahrgenommen und fühlen sich daher nass an.
Andererseits werden Objekte mit verschiedenen, unterschiedlichen Eigenschaften - von Mensch zu Mensch und unähnliche Objekte - als psychologisch distanziert und trocken wahrgenommen.

Zwei Kugeln der gleichen Art (z. B. eine 50-Yen-Münze), die sich in unmittelbarer Nähe zueinander befinden, werden als feuchter empfunden, während diejenigen, die weiter voneinander entfernt sind, als trockener wahrgenommen werden.

Es wird angenommen, dass Kugeln gleicher oder ähnlicher Farbe als nass wahrgenommen werden, während Kugeln sehr unterschiedlicher Farbe als trocken wahrgenommen werden.

Es wird angenommen, dass Bälle gleicher bis ähnlicher Größe als nass, Bälle sehr unterschiedlicher Größe dagegen als trocken wahrgenommen werden.

Andererseits werden Objekte, die kontinuierlich und miteinander verbunden sind (kontinuierliche Objekte), als nass wahrgenommen,

während Objekte, die voneinander getrennt sind (diskrete Objekte), als trocken wahrgenommen werden.

So nehmen wir beispielsweise nass wahr, wenn sich die Farben kontinuierlich zu verändern scheinen, wie bei einem Regenbogen, während wir trocken wahrnehmen, wenn sich die Farben abrupt und stufenweise verändern, als ob sie von verschiedenen Farben unterbrochen würden.

Bei auditiven Klängen werden kontinuierliche Töne (wie das fließende Streicherensemble in Tschaikowskis Streicherserenade) und Lieder mit kontinuierlichen Tonhöhen als feucht wahrgenommen, während diskrete Töne (wie Welpen-Welpen-Welpen-Taktsignale oder das Pizzicato-Spiel von Streichern) als trocken wahrgenommen werden.

Wenn die Tonhöhen eines Musikstücks kontinuierlich sind, allmählich in benachbarte Intervalle übergehen oder gleich bleiben, empfinden wir es als feucht, während wir die diskreten Intervalle als trocken empfinden, wenn die Tonhöhen stark variieren. Zum Beispiel ist das dritte Stück in Schostakowitschs Suite “Goldenes Zeitalter” (Polka) ein Stück mit diskreten Intervallen.

Das Gleiche gilt für die Intensität des Klangs. Ändert sich die Intensität allmählich, wobei die Kontinuität mit der vorherigen Intensität gewahrt bleibt, gilt sie als feucht, wird sie plötzlich lauter oder leiser, gilt sie als trocken.

In der Psychologie der menschlichen Kategorisierung geht man davon aus, dass die Beziehungen “gemeinsam, gleichartig = kontinuierlich = nah, verbunden = feucht” und “verschieden, nicht verwandt, unähnlich = diskret = entfernt, distanziert, disparat = trocken” für die menschlichen Sinne im Allgemeinen und für das Objekt für den Menschen im Allgemeinen gelten.

Der Grund, warum wir so empfinden, liegt vermutlich darin, dass es im menschlichen Nervensystem ein System gibt, in dem Objekte, die das Feuern gemeinsamer Neuronen auslösen (Menschen), nahe beieinander liegen, aneinander kleben und sich feucht anfühlen, während Objekte, die das Feuern gemeinsamer Neuronen nicht auslösen (Menschen), weit voneinander entfernt sind und sich trocken anfühlen.

Übertragen auf den Menschen bedeutet dies, dass Menschen, die sich ähnlich verhalten, die dieselben neuronalen Bahnen, Werte, Gedanken und Erfahrungen teilen, sich näher und feuchter fühlen, wenn sie miteinander interagieren und kommunizieren, als diejenigen, die diese nicht teilen.

Alternativ dazu wird davon ausgegangen, dass Konzepte und Bedeutungen, die gedanklich nahe beieinander liegen, in einer feuchten Beziehung zueinander stehen. Mit anderen Worten: Konzepte und Bedeutungen, die Neuronen entsprechen, die in Bezug auf die Ausbreitung des Feuers nahe beieinander liegen, stehen in einer feuchten Beziehung zueinander. Wenn mehrere Neuronen gleichzeitig feuern und eine Kopplungsbeziehung miteinander eingehen, besteht eine feuchte Beziehung zwischen den Begriffen und Bedeutungen der Neuronen, die den einzelnen Neuronen entsprechen. In diesem Fall stehen die Neuronen in einer feuchten Beziehung zueinander, was die Ausbreitung des Feuerns betrifft, und sie stehen in enger Kommunikation zueinander.
Darüber hinaus gibt es bei der audiovisuellen Wahrnehmung (visuelle Position, Tonhöhe, usw.)
(1) Die oberen und hohen Elemente sind trocken. Das untere Material mit geringer Dichte ist feucht.
(2) Das helle Material mit geringer Dichte ist trocken. (2) Leichte Gegenstände mit geringer Dichte sind trocken, während dichte Gegenstände nass sind.
(3) Eine diskrete Menge, ein digitales Objekt ist trocken, eine kontinuierliche Menge und ein analoges Objekt ist nass.

(3) Die folgenden Beziehungen werden als gegeben angesehen: (4) Eine diskrete Menge, digitale Objekte sind trocken, eine kontinuierliche Menge, und analoge Objekte sind nass.

(2) Das Ziel erscheint klar und deutlich, und seine Kontur ist klar und deutlich.

Wahrnehmungen gelten als trocken, wenn das Ziel deutlich von seiner Umgebung getrennt zu sein scheint, oder als trocken, wenn es hörbar ist, und als nass, wenn es hörbar ist.

Erscheint der Mond dagegen bei bewölktem Himmel oder im Frühlingsdunst dunstig, wird er als “nass” wahrgenommen.

Ist die Geschwindigkeit des sichtbaren oder hörbaren Ziels so schnell wie Gasmoleküle, wird es als trocken wahrgenommen, ist es so langsam wie Flüssigkeitsmoleküle, wird es als nass wahrgenommen. Andererseits wird ein schnell fliegendes Geschoss als trocken wahrgenommen, während eine sich langsam bewegende Schnecke als nass empfunden wird.
Oder ein schnelles Lied oder eine Darbietung wird als trocken empfunden, während ein langsames Lied oder eine Darbietung als nass empfunden wird.

Erstmals veröffentlicht in 2005-2008

Zwischenmenschliche Empfindungen und trockene Nässe

2005.03-2005.10Erstveröffentlichung

Das Gefühl der psychologischen Einheit und Umarmung mit der anderen Person wird als feuchtes Gefühl empfunden.
Wenn man zum Beispiel eine Party oder eine Mahlzeit am gleichen Ort teilt, kann man ein Gefühl der Zusammengehörigkeit empfinden.
Wenn Menschen zum Beispiel ein gemeinsames Interesse an einem Thema haben (z. B. Anime, Musik…), empfinden sie ein Gefühl der Zusammengehörigkeit.
Wenn Sie dieselben grundlegenden Werte und Gedanken teilen, werden Sie ein Gefühl der Zusammengehörigkeit verspüren und eher bereit sein, den Schritt in die Ehe zu wagen.
Wenn Sie die gleichen Informationen, Interessen, Sorgen und Werte haben, fühlen Sie sich einander näher. Mit anderen Worten: Wenn Sie die gleichen neuronalen Bahnen wie die andere Person haben, und wenn Sie das Gefühl haben, dass die andere Person die gleichen

neuronalen Bahnen hat wie Sie, fühlen Sie sich einander näher, einheitlicher und feuchter.
Oder wenn Sie das Gefühl haben, dass Sie die gleichen Gene wie die andere Person haben, wie z. B. die Ähnlichkeit der Hautfarbe oder der Gesichtszüge, fühlen Sie sich der anderen Person näher.

Wenn man versucht, die gleichen Interessen und Werte wie die andere Person zu haben, wenn man versucht, die gleichen Interessen und Anliegen wie die andere Person zu haben, und wenn man sich bemüht, die psychologische Distanz zwischen sich und der anderen Person zu verringern, dann versucht man, sich psychologisch an die andere Person zu binden, was dazu führt, dass man sich feucht fühlt.

Diese “Kongruenz”, d. h. die Übereinstimmung mit der anderen Person in Bezug auf Richtung, Vektor und Inhalt, führt zu einem Gefühl des Einsseins mit der anderen Person, was zu dem Gefühl führt, dass es keine Distanz zwischen uns und der anderen Person gibt, und dies wird als nass empfunden.

In Bezug auf die zwischenmenschlichen Wahrnehmungen und Eindrücke.
(1) Wenn Menschen das Gefühl haben, dass sie dieselben Meinungen und Werte wie die andere Person teilen, fühlen sie sich näher, verbundener, geeinter, psychologisch näher und feuchter.
(2) Wenn man Informationen mit der anderen Person teilt, fühlt man sich ihr näher, man fühlt sich feucht.

(3) Psychologische Bindung und Zusammengehörigkeit - psychologische zwischenmenschliche Distanz

Wie entsteht das Gefühl der psychologischen Verbundenheit und des Feuchtwerdens?

Die Wahrnehmung, psychologisch mit dem anderen identisch zu sein, ist.
(1) Zuerst mit der anderen Person kommunizieren, um sie zu initiieren.
(2) Der anderen Person die eigene innere Meinung offenbaren und ausdrücken.

(3) Meinungen austauschen: Wenn man darüber spricht, kann man feststellen, dass man mit der gleichen Meinung oder Idee übereinstimmt oder nicht übereinstimmt, dass man sich einig ist, dass man mit den Meinungen des anderen übereinstimmt und dass man mit den Werten des anderen übereinstimmt. (3) Vergewissern Sie sich, dass sie die gleichen und ähnlichen neuronalen Schaltkreise (förderliche und hemmende Synapsen = Wertsynapsen) miteinander haben.
(4) Nehmen Sie positiv an, dass sie einander gleich sind.

(5) Beurteilen Sie die verschiedenen Aspekte/Attribute des Objekts, einen nach dem anderen, ob sie identisch oder nahe beieinander sind. Wenn sie identisch oder nahe beieinander sind, bedeutet das, dass sie miteinander verbunden sind und dass sie nass sind. Wenn Sie sich zu einer attraktiven Person (z. B. des anderen Geschlechts) hingezogen fühlen und mit ihr verbunden sein wollen, kann es sein, dass Sie sich zu jemandem hingezogen fühlen, der einen anderen Status oder andere Eigenschaften hat, die Sie nicht gemeinsam haben.

Oder das, was Sie wollen oder besitzen wollen, ist für Sie eine feuchte Beziehung. Fans, Verrückte und ihre Objekte (ein Verrückter, der eine DVD eines Anime-Werks besitzen möchte, und die Beziehung zu dieser DVD) fallen unter diese Kategorie.

Welche Art von Verhalten wird mit Nässe in Verbindung gebracht?
(1) Körperliches Zusammenrücken in der Nähe, gemeinsames Handeln in der Schule usw. und ein Gefühl der körperlichen Zusammengehörigkeit.
(2) “Wetness” kann mit einer häufigen Kommunikation miteinander verbunden sein, z. B. dem Mund des anderen zuhören, Zeit und Häufigkeit von Gesprächen, oder der Versuch, sich häufig mitzuteilen, um seinen Gemüts- und Gemütszustand mitzuteilen, z. B. häufige Anrufe oder häufige SMS.
Dahinter verbirgt sich ein Gefühl der Nähe, der Verbundenheit und des Einfühlungsvermögens mit der anderen Person.

Kommunikation und Gespräche schaffen durch den Austausch von Gefühlen und Situationen ein Gefühl der psychologischen

Verbundenheit mit der anderen Person.

Die folgenden zwischenmenschlichen Entwicklungen werden als nass und nicht als losgelöst von der anderen Person wahrgenommen.
(1) Die andere Person kommt näher an Sie heran. Sie kommen der anderen Person näher. (1) Die andere Person kommt Ihnen näher. Dies kann durch körperlichen Kontakt oder durch Kommunikation, wie Telefon, E-Mail oder persönlichen Kontakt, geschehen.
(2) Die andere Person verletzt Sie nicht und greift Sie nicht an. (3) Tun Sie nichts gegen Ihren Willen. (3) Tun Sie nichts, was sich negativ auf Sie auswirken könnte.
(3) Versuchen Sie, Ihren Partner in der gleichen Position zu halten wie Sie selbst. (4) Versuchen Sie, dieselbe Position zu teilen oder beizubehalten. Versuchen Sie, physisch für immer am selben Ort mit ihm zu bleiben. Die mehrdimensionale Verteilung von Interessen und Meinungen innerhalb des psychologischen Interessen-/Wertraums (Ich mag Züge, ich mag keinen Jazz…) (3) Der Versuch, eine psychologische Position innerhalb des psychologischen Interessen-/Wertraums zu teilen.

(4) Bindung an die andere Person, Widerstand, sich von ihr zu lösen, und Widerwillen, sie zu verlassen.

○ Zu welchen Zeitpunkten entsteht in zwischenmenschlichen Beziehungen ein feuchtes Gefühl?
Feuchte zwischenmenschliche Beziehungen sind solche, in denen sich Menschen psychisch aneinander gebunden fühlen und sich nicht voneinander lösen können.
Der Abstand zwischen uns und der anderen Person wird enger und kürzer, weil wir unsere geistigen Bewegungen mit der anderen Person teilen. Das ist es, was ein feuchtes Gefühl erzeugt. Wenn man die Gedanken der anderen Person versteht und die gleichen Nervenbahnen wie die andere Person hat, wenn man die gleichen Überzeugungen wie die andere Person teilt, kommt man sich näher.

Vertrautheit mit der anderen Person entsteht, wenn Sie und die andere Person das Gefühl haben, dass Sie gleich sind, identisch und im selben Loch sitzen.

Vertrautheit entsteht auch, wenn die andere Person als anders als Sie

wahrgenommen wird, aber eine Anziehungskraft auf Sie ausübt, zu der Sie sich hingezogen fühlen. Sie tritt auf, wenn man das Gefühl hat, dass die andere Person eine effektive Führungspersönlichkeit ist und man für oder mit ihr arbeiten möchte. Es kann auch in Beziehungen vorkommen, in denen man sich zu jemandem aufgrund sexueller Anziehung hingezogen fühlt.

Vertrautheit kann auch auftreten, wenn die andere Person eine "gute" Persönlichkeit hat, wenn wir uns also mit ihr wohl fühlen.

In beiden Fällen löst sie bei der Person, die Nähe empfindet, feuchte Gefühle aus.

○ Wie wird die Nähe zu anderen klassifiziert?

(1) Es gibt eine Art von sinnlicher Nähe.
Wenn wir sagen, dass wir eine gute sensorische Übereinstimmung oder Kompatibilität mit dieser Person haben, handelt es sich um eine sensorische Gemeinsamkeit oder Nähe auf Distanz, die nicht direkt mit einer semantischen Kategorie verbunden ist. Zum Beispiel teilen wir die gleiche oder die gleiche Atmosphäre oder wir tragen die gleiche Kleidung. Solche sensorische Identität und Sympathie sind mit der Kürze der sensorischen Distanz verbunden und vermitteln ein nasses Gefühl. Es handelt sich um das zwischenmenschliche Gefühl des Einsseins mit der anderen Person.

(2) Es gibt eine semantische, kategoriale Verbundenheit.
Wenn Sie sagen, dass Sie zur gleichen Kategorie gehören wie diese Person, z. B. wenn Sie in der gleichen Firma arbeiten oder wenn Sie den gleichen Körpertyp oder das gleiche Kleidungsdesign haben, ist dies mit der semantischen und konzeptionellen Distanz zwischen Ihnen und der anderen Person verbunden, die Ihnen ein Gefühl von Nässe vermittelt.

○ Was sind einige der Auslöser, die Sie veranlassen, bei Ihrem Partner zu bleiben?
(1) Die Tatsache, dass Sie die gleichen Interessen und Werte haben

wie die andere Person, lässt Sie zusammenhalten.
(2) Pheromone, Anziehungskraft Anziehungskraft Typ Sammeln, Verbinden, Anziehen und Fesseln des anderen mit Pheromonen, Anziehungsstoffen oder anderen sexuellen oder anderen Lockstoffen.
(3) Profit induzierender TypSie sorgen dafür, dass die andere Partei selbst profitiert.
Bei (2) und (3) ist das Gefühl der Verbundenheit mit der anderen Person nur vorübergehend, und das Gefühl der Verbundenheit ist nur ein Werkzeug oder ein Mittel, um ein egoistisches Ziel zu erreichen, und wenn es endet, ist die Beziehung nicht von Natur aus feucht.

Welche zwischenmenschlichen Beziehungen im wirklichen Leben sind zum Beispiel feucht?

Eineiige Klon-Zwillinge haben das ultimative Einssein, bei dem die Partner sich selbst sind. In dieser Hinsicht ist die zwischenmenschliche Beziehung dieser Zwillinge die ultimative feuchte Beziehung.

Freunde, die immer gemeinsam handeln, verhalten sich flüssig, da sie immer aneinander gebunden sind, was ein feuchtes Gefühl hervorruft. Die Freunde befinden sich in unmittelbarer physischer Nähe zueinander, da sie immer gemeinsam handeln und nur eine kurze Distanz zueinander haben. Darüber hinaus teilen Freunde identische Werte und neuronale Schaltkreise, und sie gehören der gleichen semantischen Kategorie an, mit einer kurzen Distanz der semantischen Kategorisierung. In dieser Hinsicht müssen sie psychologisch miteinander verbunden sein. Die Distanz und die Beziehung zwischen Menschen können nicht ohne gemeinsame Werte aneinander gebunden werden. Gemeinsame Werte schaffen ein feuchtes Gefühl.

Paare, die eng miteinander verbunden sind, versuchen, die gleichen Werte wie die andere Person zu haben, also versuchen sie, die gleiche Kleidung und die gleichen Bücher zu haben. Sie versuchen, die Hände des anderen zu halten, sich zu küssen und miteinander Sex zu haben, alles in dem Bemühen, die gleichen Werte zu haben. Sie haben so häufig körperlichen Kontakt, dass sie psychologisch

miteinander verschmelzen. Das kann sich feucht anfühlen.

Ein Stalker, der sich an jemanden klammert, den er oder sie nicht mag, ist ebenfalls ein feuchter Mensch, der der anderen Person so nahe wie möglich kommen will. Feuchte Menschen, die unendliche Intimität mit anderen suchen, werden mit größerer Wahrscheinlichkeit zu Stalkern, die ihre Partner mit Gewalt belästigen.

Sie sind mit Ihrem Partner blutsverwandt oder mit ihm verwandt. Wenn Sie mit ihm/ihr verwandt sind. Sie sind einander nahe. Sie sind mit dem anderen befreundet.

Wann kommen sich Menschen nahe?
Es gibt zwei Arten von Situationen, in denen sich zwei Menschen nahe kommen und eine feuchte Beziehung eingehen: Die eine ist der Fall, wenn sie von der gleichen Art sind und etwas gemeinsam haben, und die andere ist eine ergänzende Beziehung, in der beide Parteien Vorteile haben, die sie nicht haben. Es gibt zwei Arten von Beziehungen: die eine ist die Beziehung zwischen einem Mann und einer Frau, und die andere ist eine komplementäre Beziehung, in der die andere Person Vorteile hat, die die andere Person nicht hat.

○ Wie gehe ich eine feuchte intime Beziehung mit meinem Partner ein?

Die Verhaltensidentifikation mit einem Partner, wie z. B. Werte, Interessen und Gewohnheiten, kann grundsätzlich auf der neuronalen Identität mit diesem Partner beruhen.

Die Verhaltensidentität sollte in die folgenden Kategorien unterteilt werden.
(1) Physiologische Körperidentität. (Sie beruht auf der genetischen Identität, d. h. darauf, dass man dieselben Gene hat).
(2) Kulturelle (erworbene) Identität.

Die Suche oder der Versuch, in der anderen Person das Gleiche zu

finden wie in sich selbst, oder der Versuch, mit der anderen Person einen Vektor zu bilden und sie in die Richtung einer zunehmenden Entfernung zu bringen, d. h. mit der anderen Person identisch zu sein. (Der Versuch, Gleichheit zu erreichen.) Es ist feucht, diese Dinge zu tun. Der Versuch, einen gemeinsamen neuronalen Pfad mit der anderen Person zu haben, ist Nässe in Aktion.

Der Versuch, die gleichen neuronalen Bahnen wie andere zu haben, ist Nässe, und der Versuch, andere neuronale Bahnen als andere zu haben, ist Trockenheit.

Wenn man die gleichen oder ähnliche Elemente und Gemeinsamkeiten in Bezug auf Interessen, Werte und Meinungen hat, ist man sich nahe und nass, und es ist leicht, Liebhaber und Freunde zu werden. Wenn man hingegen diese Gemeinsamkeiten nicht hat, ist es schwierig, Liebhaber und Freunde zu werden.

In der Liebe führt unerwiderte Liebe nicht dazu, dass man eine Beziehung eingeht, die praktisch feucht ist. Das liegt daran, dass man sich nicht aneinander binden kann, wenn die andere Person davonläuft. Derjenige, der eine unerwiderte Liebe für den anderen empfindet, ist nass, weil er oder sie versucht, sich dem anderen zu nähern, aber derjenige, der in dich verliebt ist, bleibt trocken, weil er oder sie nichts fühlt.
Der Verliebte bleibt trocken, weil er nichts empfindet. Er ist zum ersten Mal nass, weil er sich an den anderen bindet, weil er in ihn verliebt ist.

Emotionen und Bewegungen

Das psychologische Einssein mit der anderen Person kann durch Emotionen oder Gefühle empfunden werden.
Die Wahrnehmung von Nässe in zwischenmenschlichen Beziehungen (die zwischenmenschliche Wahrnehmung von Nässe ist.), muss geklärt werden, wie sie im Nervensystem empfunden wird und an welcher Stelle im Funktionsplan des Nervensystems sie empfunden wird. Man geht davon aus, dass die Regionen des Nervensystems, die durch die Nässeempfindung aktiviert werden, dieselben sind, die auch durch die Nässeempfindung der Haut

aktiviert werden.

Die Entstehung des nassen Gefühls in zwischenmenschlichen Beziehungen hängt wahrscheinlich mit dem emotionalen System zusammen.
Das Gefühl, zu weinen, zu Tränen gerührt zu sein und zum Herzen gerührt zu sein, sind alles nasse Empfindungen. Wenn Emotionen und Gefühle ausgedrückt werden, werden sie als nass empfunden. Eine Person, die weinerlich und leicht mitfühlend ist, wird als nass empfunden. Wenn Sympathie und Einfühlungsvermögen ausgedrückt werden, fließen Tränen.
Es ist kalt und trocken zugleich, ungerührt und ungerührt zu sein und keine Tränen zu vergießen.

Emotionen sollten in zwei Kategorien unterteilt werden: solche, die von schönen natürlichen Objekten, Landschaften oder Gegenständen wie Regenbögen oder Wasserfällen bewegt werden (zwischenmenschliche Emotionen), und solche, die von menschlichem Verhalten in Live-Action-Filmen oder Cartoons bewegt werden (zwischenmenschliche Emotionen).
Zwischenmenschliche Eindrücke lösen ein feuchtes Gefühl aus. Andererseits können zwischenmenschliche Eindrücke von einem ernüchternden, erfrischenden, trockenen Gefühl begleitet sein und sind heterogen zu den zwischenmenschlichen Eindrücken.

Zwischenmenschliche Eindrücke entstehen durch zwischenmenschliche Beziehungen (dazu gehört nicht nur die persönliche Begegnung mit Menschen, sondern auch das Betrachten einer Videoaufzeichnung einer Person in Aktion). Sie müssen in Emotionen und Gefühle entstehen, wenn man sich mit einer anderen Person interpersonell verbunden fühlt. Auch wenn man durch den Abbruch einer Beziehung zu einer anderen Person, mit der man intim war, schockiert ist (z. B. wenn man das Gefühl der Einheit mit einer anderen Person verliert, wie bei einem gebrochenen Herzen), entstehen (hauptsächlich negative) Emotionen und Gefühle.
Wenn wir tief im Innern bewegt sind, treten die gleichen Gefühle auf, wie wenn wir uns psychologisch mit anderen eins fühlen.
Wenn wir von den Worten und Taten anderer bewegt sind, werden unsere Augen und unser Herz heiß und es kommen uns die Tränen.
Wenn wir wirklich mit einem Objekt “sympathisieren”, werden wir von ihm bewegt. Wenn man sich unerwartet und unverhofft in ein Objekt einfühlt, erzeugt die Unerwartetheit der Situation eine emotionale Reaktion (Aufregung).

Das feuchte Gefühl der Sympathie entsteht durch ein starkes Gefühl des Einsseins, ein Gefühl der Identifikation, ein Gefühl der Gleichartigkeit mit dem Objekt.
Das Organ der Empathie, das Gefühl des Einsseins, die Rezeptoren im Nervensystem sind die zwischenmenschlichen trockenen und feuchten Sinnesorgane.

Die Emotion ist Sympathie plus Erregung.
Aufregung besteht aus: (1) Unerwartetheit (Neuheit)
(1) Unerwartetheit (Neuheit)
(2) Amplitude (Intensität des Reizes)

Auch wenn die Geschichte nicht unerwartet ist und einem festen Schema folgt, ist sie dennoch auf ihre Weise bewegend, wenn die Amplitude der emotionalen Wirkung groß ist.
Der Grund für das feuchte Gefühl in den Emotionen liegt in der Empathie.
Der psychologische Kontakt und die Kommunikation mit der anderen Person ist.
(1) Der einfache Austausch von Geschäftsinformationen ist oberflächlich und nicht nass. (Trocken sein.)
(2) Bei der nassen Kommunikation geht es nicht nur darum, fades Wissen auf der Oberfläche des Verstandes zu vermitteln, sondern auch darum, dem anderen die tiefsten Gefühle und Emotionen des Herzens zu vermitteln, ohne sie zu verbergen.

Es ist nass, wenn man tief bewegt und emotional ist, und es ist trocken, wenn man gefühllos, unbewegt und ruhig ist.
Es ist feucht, wenn man mit Anime-Figuren sympathisiert, sich mit ihnen verbunden fühlt oder sie bewundert, und es ist trocken, wenn man keine solchen Gefühle hat.

Vorlieben und Abneigungen

Emotionale und gefühlsmäßige Vorlieben und Abneigungen zeigen an, dass Sie an der anderen Person interessiert sind. Eine “Abneigung” ruft eigentlich feuchte Emotionen hervor, auch wenn wir in einer entfernten Beziehung zu der anderen Person stehen. Sie

ist insofern feucht, als sie eine Annäherung und ein einheitliches Interesse zeigt, wobei man nicht in der Lage ist, die andere Person wegzuschieben und sie in Ruhe zu betrachten, indem man sie beispielsweise hartnäckig und ausdauernd belästigt oder ihr mit Häme nachstellt. Wenn wir es als schlampiges Hassliebesdrama bezeichnen, deutet dies darauf hin, dass der Hass auf die andere Person ein nasses Gefühl mit sich bringt, was das Gegenteil einer trockenen Beziehung ist, die sauber und losgelöst von der anderen Person ist. Liebe, die ein positives Gefühl der Einheit mit der anderen Person hat, und Hass, der ein negatives Gefühl der Einheit mit der anderen Person hat, sind beide nass, weil es unmöglich ist, die andere Person zu meiden und sie objektiv zu sehen.

Das Objekt objektiv und ruhig zu sehen, indem man es von sich wegschiebt, führt zur Trennung vom Objekt und ist trocken.
Wird das Subjekt dagegen nur subjektiv und subjektiv gesehen, oder kann das Subjekt nicht wahrgenommen werden, während man das Objekt aufgrund der tiefsten Emotionen des Geistes wegschiebt, wird das Subjekt nicht weggeschoben und bleibt am Objekt hängen, was nass ist.

Der Fall, in dem das Subjekt nicht objektiv wahrgenommen wird, indem man es wegstößt, schließt den Fall ein, dass das Subjekt nicht gemocht wird. Die Emotion der Abneigung ist ebenfalls feucht, da sie mit der Emotion der Sympathie für das Objekt in dem Sinne identisch ist, dass die Person an ihm interessiert ist und darin aufgeht. Die trockenen Gefühle sind Gleichgültigkeit und Gleichgültigkeit.

Erstmals veröffentlicht in 2005-2006

Gemeinsamkeiten zwischen dem Gefühl der relativen Feuchtigkeit und dem Gefühl der anthropogenen Feuchtigkeit

2005.03-2005.10Erstmals veröffentlicht

Im Text wird gezeigt, dass die Objektwahrnehmung und die zwischenmenschliche Wahrnehmung in der Trocken-Nass-Dimension (dry-wet) “=” sind.
Es wird gezeigt, dass die trocken-nasse Empfindung des Objektkontakts und die trocken-nasse Empfindung des zwischenmenschlichen Kontakts über einen gemeinsamen Mechanismus erfolgen.

Man geht davon aus, dass die Wahrnehmung zwischenmenschlicher Eindrücke und Empfindungen (Trocken-Nass-Empfindungen) bei der Begegnung oder Kommunikation mit einer Person in ähnlicher Weise als Trocken-Nass-Empfindungen wahrgenommen werden, weil dabei dieselben Bereiche der sensorischen Rinde im Nervensystem aktiviert werden wie bei taktilen Empfindungen auf der Haut.

Dies liegt daran, dass dieselben Bereiche des Nervensystems durch dieselben Sinnesrezeptoren in Auge, Ohr und Haut stimuliert und ausgelöst werden wie bei der zwischenmenschlichen Wahrnehmung.

Die gemeinsamen Haut- und zwischenmenschlichen Wahrnehmungen von Trockenheit und Feuchtigkeit sind die folgenden.
Bei den Partikeln handelt es sich im Falle der Haut um Gas- und Flüssigkeitsmoleküle und im Falle der zwischenmenschlichen Beziehungen um andere.

Tabelle_10

Nun müssen wir untersuchen, warum dieselben Bereiche des Nervensystems aktiviert werden und welche Ähnlichkeiten zwischen Hautempfindungen und zwischenmenschlichen Empfindungen

bestehen. Es muss geklärt werden, welcher Zusammenhang zwischen der Hautempfindung durch Flüssigkeit (Feuchtigkeitsempfindung) und der Hautempfindung durch Gas (Trockenheitsempfindung), d. h. Luft und Feuchtigkeit, und den zwischenmenschlichen Empfindungen von Trockenheit und Nässe besteht, die Individuen anderen gegenüber äußern.

Dabei kann zum Beispiel eine Abbildung wie ein Soziogramm oder ein interpersonelles Korrelationsdiagramm die zwischenmenschlichen Beziehungen veranschaulichen. Beziehungen zwischen Menschen, die sich zueinander hingezogen fühlen und sich auch weiterhin zueinander hingezogen fühlen (z. B. Freundschaften). (In diesem Fall wird es durch ein Diagramm dargestellt, in dem die Teilchen (Personen) aneinander haften und der psychologische Abstand zwischen ihnen minimiert ist. Dieses Diagramm ist die gleiche grafische Darstellung wie die von aneinander haftenden Flüssigkeitsmolekülen. Diese Beziehung wird als eine feuchte Beziehung empfunden.

Wenn zwei Menschen kalt, gleichgültig und leicht voneinander zu trennen sind, wird dies in einem Diagramm dargestellt, in dem die Teilchen (Menschen) voneinander getrennt sind und der psychologische Abstand zwischen ihnen nicht abnimmt. Dieses Diagramm ist die gleiche schematische Darstellung wie die Bewegung von Gasmolekülen. Diese Beziehung fühlt sich trocken an.

Das Diagramm der Gas-Flüssigkeits-Molekularbewegung und das Diagramm des zwischenmenschlichen Verhaltens oder das Soziogramm, das trockene und feuchte zwischenmenschliche Beziehungen veranschaulicht, haben das gleiche Bild. Die Art und Weise, wie die Partikel, die die Individuen im Soziogramm repräsentieren, an anderen haften (das Äquivalent von anderen), aneinander haften und sich nicht trennen, kann auf dieselbe Weise dargestellt werden wie die Partikel von Flüssigkeitsmolekülen, die aneinander haften und sich nicht trennen. Beide werden gemeinhin als nass wahrgenommen.

Umgekehrt lässt sich die Art und Weise, in der sich die einzelnen Teilchen des Soziogramms unabhängig voneinander (das Äquivalent der anderen) und unabhängig voneinander bewegen, auf dieselbe Weise beschreiben wie die Teilchen eines Gasmoleküls. Sie fühlen

sich beide gemeinsam trocken an. Dies ist die Trocken-Nass-Empfindung und bietet einen Anhaltspunkt, um die Ebene der Hautwahrnehmung mit der zwischenmenschlichen Ebene zu verbinden.

Zeigen Sie mir ein Diagramm der Molekularbewegung Gas/Flüssigkeit, und ich kann mit offenem Visier sagen: “Dies ist ein Diagramm des zwischenmenschlichen Verhaltens oder ein Soziogramm. Ist diese Beziehung trocken oder feucht? Wenn wir fragen: “Was ist das?”, wird der Befragte davon ausgehen, dass es sich tatsächlich um ein Diagramm des Verhaltens und der Beziehungen jedes Einzelnen handelt, und dann antworten: “Diese Beziehung ist trocken”. Und wenn sie nach dem Gasdiagramm gefragt werden, das ein trockenes Gefühl auf der Haut hervorruft, wird erwartet, dass sie antworten: “Diese Beziehung ist trocken”, und wenn sie nach dem Flüssigkeitsdiagramm gefragt werden, das ein feuchtes Gefühl auf der Haut hervorruft, wird erwartet, dass sie mit geradem Gesicht antworten: “Diese Beziehung ist feucht”.

(Anmerkung: In diesem Zusammenhang könnte man auf einer Website ein Video der Molekularbewegung eines Gases/einer Flüssigkeit zeigen und sagen: “Dies ist ein Schnelldurchlauf des Verhaltens der Menschen”, und dann fragen: “Wie trocken oder feucht fühlt es sich an? (Auf die Frage “Was fühlen Sie?” antworteten sie, dass die Molekularbewegung des Gases als trocken und die der Flüssigkeit als feucht empfunden wird, mit einem deutlichen Unterschied).

Ersetzen des Molekularbewegungsdiagramms durch ein Soziogrammdiagramm.
(1) Die molekulare Bewegung wird durch die menschliche Bewegung ersetzt.
(2) Ersetzen des Hautgefühls durch ein inneres, innerstes Gefühl.
(3) Ersetzen der körperlichen Bewegung durch die Bewegung des Geistes, um der anderen Person näher zu kommen.
Es ist wichtig, diese Punkte im Auge zu behalten.

Die psychologische Nähe, Verbundenheit, Nähe und Nähe der Menschen zueinander im Soziogramm kann nicht durch das Hautgefühl erfasst werden.
Die Wahrnehmung von Trockenheit und Nässe muss in zwei Ebenen unterteilt werden: die oberflächliche Ebene der Haut (die

Oberflächenebene) und die tiefere Ebene der Erzeugung zwischenmenschlicher Gefühle (die tiefere Ebene).

Wenn ein Mensch in der zwischenmenschlichen Interaktion mit den folgenden Inhalten in Berührung kommt, fühlt er sich innerlich nass. Beziehungen in flüssigen molekularen Bewegungsmustern. (Sich gemeinsam bewegen, im Einklang miteinander verbunden sein und sich niemals voneinander trennen.
Wenn ein Mensch im Laufe der menschlichen Interaktion auf den folgenden Inhalt trifft (mit ihm in Kontakt kommt), fühlt sich der Geist im Inneren trocken an.
Gasförmige molekulare Bewegungsmuster der menschlichen Beziehungen. (Sie bewegen sich voneinander weg und getrennt.)

Die Wahrnehmung von trockener und nasser Feuchtigkeit kann in verschiedene Modi unterteilt werden, wie z. B. Hautwahrnehmung, psychologische zwischenmenschliche Distanzwahrnehmung, semantische Distanzwahrnehmung und emotionale/emotionale Erfahrung. Jeder Modus erzeugt im Allgemeinen ein gemeinsames (trocken-nasses, d. h. trocken-feuchtes) Gefühl des “Klebens, Identifizierens, Verbindens, nicht Trennens” und der “Mobilität, Fluidität”. Das Gefühl von Feuchtigkeit wird erzeugt.

In der sensorischen Wahrnehmung der Haut fühlen wir uns “anhaftend”, “identisch” und “integriert”, wenn die Moleküle an der Haut haften und nicht verdunsten, und wir fühlen uns “beweglich und flüssig”, wenn sich die Moleküle auf der Haut bewegen, während sie sich bewegen. Dies ist die Quelle des Feuchtigkeitsgefühls.

In der zwischenmenschlichen Distanzwahrnehmung bedeutet die Tatsache, dass die zwischenmenschliche Distanz minimiert wird, wenn Individuen sich anderen gegenüber schleimig, verwöhnend, kuschelnd und anschmiegend verhalten oder wenn Individuen die gleichen Werte miteinander teilen, obwohl sie physisch voneinander getrennt sind, dass die Bewegung des betreffenden Individuums “klebt, identifiziert, vereint und nicht trennt”. Wir können uns gegenseitig spüren. Und als Menschen, als Lebewesen, können wir uns “beweglich und flüssig” fühlen. Dies sind die Quellen der Feuchtigkeitsempfindungen.

Bei der semantischen Distanzwahrnehmung werden im Nervensystem Dinge, die dieselbe Bedeutung, dasselbe Konzept oder denselben Inhalt haben, die sich nahe beieinander befinden oder die miteinander verbunden sind, als kurz und miteinander verbunden wahrgenommen. Aufgrund ihres geringen Abstands und ihrer Einheit können sie in einen Topf geworfen und als dieselbe neuronale Kategorie im selben Gehirn wahrgenommen werden, da Neuronen miteinander verbunden sind, und sie können in einen Topf geworfen und als Quelle von Feuchtigkeitsempfindungen wahrgenommen werden.

Bei zwischenmenschlichen Emotionen/emotionalen Erfahrungen werden die Intensität des Interesses an der anderen Person (Sympathie oder Abneigung), Sympathie, Zuneigung (oder umgekehrter Hass), Empathie und Emotionen als "an (der anderen Person) haftend, sich mit ihr identifizierend, mit ihr eins werdend und sie niemals verlassend" empfunden, und dies ist die Quelle der feuchten Empfindung.

Alle oben genannten Modi haben die Eigenschaft des "Anhaftens, Identifizierens, Einswerdens, Integrierens und nie Verlassens" und die Eigenschaft der "Mobilität und Fluidität" gemeinsam, die allesamt Eigenschaften von Flüssigkeiten (flüssigen Molekülen) sind, und in diesem Sinne kann "nass" als "flüssigkeitsähnlich" definiert werden.

Ein Gefühl der Einheit, der Identifikation, der Adhäsion und der Sympathie vermitteln ein feuchtes, nasses Gefühl.
Ein Gefühl der Einheit, der Adhäsion, ist der gemeinsame Kern von Nässe, Haut und zwischenmenschlichen Beziehungen.
Das Gefühl zu haben, dass Sie und die andere Person die gleichen Nervenbahnen haben, dass Sie die gleichen Dinge teilen, führt zu einem Gefühl von Nässe.
Oder es ist die Nässe, die Menschen und Dingen gemeinsam ist, dass sie aufeinander ausgerichtet sind, sich in dieselbe Richtung bewegen und sich einander nähern. Es ist der Archetyp der Empfindung.
Andererseits sind sie die Archetypen der trockenen Empfindung, die sowohl Menschen als auch Gegenständen gemeinsam ist, wenn sie nicht mit den Vektoren des jeweils anderen übereinstimmen und sich in eine nicht zusammenhängende Richtung bewegen. Der Archetyp der Empfindung.

Empfindungen wie trocken und nass, heiß und kalt, hart und weich treten sowohl in den zwischenmenschlichen Sinnen als auch in den Hautsinnen auf und entsprechen jeweils einem anderen Sinnesrezeptor im Körper.
Wenn wir eine sich nähernde psychologische Distanz zu einer anderen Person wahrnehmen und wenn wir wahrnehmen, dass wir psychologisch vereint und untrennbar sind, fühlen wir uns nass. Die zwischenmenschlichen trockenen und nassen Sinnesrezeptoren sind der Ort, an dem wir das psychologische Einssein mit anderen im Nervensystem wahrnehmen. Psychologisches Einssein = Nässe wird als nass empfunden, wenn es mehr Gemeinsamkeiten zwischen der anderen Person und einem selbst gibt. Die interpersonellen Sinnesrezeptoren nehmen ein hohes Maß an Gemeinsamkeit mit der anderen Person wahr.
Wenn die dermalen Sinnesrezeptoren stimuliert werden, fühlen wir uns zugehörig und losgelöst. Wenn die dermalen Sinnesrezeptoren stimuliert werden, nehmen sie Anhaftung und Loslösung wahr. Taktile Empfindungen, die an der Haut haften und sie nicht verlassen, anhaltende Berührungen und das Gefühl, dass sich etwas bewegt, werden als nass oder feucht wahrgenommen.

Bei den interpersonellen Sinnesrezeptoren befindet sich ein Sinnesrezeptor irgendwo im Nervensystem, im Inneren des Körpers, der nicht in direktem Kontakt mit der Außenwelt außerhalb des Körpers steht, wie die Haut. Sich selbst nahe zu sein, verbunden zu sein, sich feucht und nass zu fühlen, wenn man eins ist.

Die Hautempfindung und die zwischenmenschliche Empfindung werden durch dasselbe Wort “nass” als eine gemeinsame Empfindung verstanden, die die verschiedenen Sinnesmodi transzendiert, tief in der Haut und im Geist. Obwohl die Modi unterschiedlich sind, aktivieren sie gemeinsame neuronale Schaltkreise innerhalb des Nervensystems, die an den trockenen und nassen Empfindungen beteiligt sind.
Es kommt zu einer Aktivierung der Schaltkreise für die Beurteilung von Trockenheit und Nässe, die beurteilen, ob das Objekt mit Ihnen “verbunden” oder “getrennt” (losgelöst) ist.

Der Trocken-Feuchtigkeits-Beurteilungskreislauf ist.
(1) Haut, taktil Die Haut sollte als “feucht” beurteilt werden, wenn sie an der Haut haftet und die Haut nicht verlässt, während sie

berührt wird, und als “trocken”, wenn sie vorübergehend berührt und dann sofort von der Haut getrennt wird.
(2) Visuell (Augen) Wie Ihre eigenen Kinder fühlen Sie sich nass, wenn Sie sehen können, dass sie immer bei Ihnen sind und Sie nie verlassen, sich an Sie klammern und Sie verwöhnen.
(3) Tiefgründig (zwischenmenschlich) Man fühlt sich feucht, wenn man die psychologische Nähe zu anderen wahrnimmt oder durch die psychologische Nähe oder den intimen Dialog mit anderen berührt wird, wie z. B. wenn man die Meinungen der Menschen in seiner Umgebung kennt oder ein intimes Gespräch am Telefon führt.
(4) In Bezug auf Temperaturempfindungen fühlt sich die Wahrnehmung der körperlichen Wärme von jemandem, der einen berührt, feucht an, wenn man sie wahrnimmt, und trocken, wenn man sie nicht spürt.

(4) In Bezug auf den Temperatursinn fühlen Sie sich nass oder trocken, wenn Sie die körperliche Wärme der anderen Person, die Sie berührt, wahrnehmen. Andererseits zeigt die Tatsache, dass wir uns mit unserer Haut berühren, dass wir einander so nahe sind, dass wir miteinander in Kontakt kommen.

Der Abstand zwischen den Menschen auf der “Karte der zwischenmenschlichen Beziehungen”, wie er sich in den Korrelationen zwischen den Figuren in Fernsehspielen und Zeichentrickfilmen zeigt, steht in direktem Zusammenhang mit dem Gefühl der zwischenmenschlichen Perspektive.

In diesem Zusammenhang kann man sagen, dass der zwischenmenschliche Distanzsinn und der Hautsinn eine gemeinsame Aktivierung der Gehirnregion aufweisen, die Nähe und Distanz wahrnimmt. Man kann sagen, dass der Abstandssinn und der Sinn für Trockenheit/Nässe weitgehend durch die Korrelationen miteinander verbunden sind: Abstand und weit weg = trocken, und Abstand und nah = nass.

In diesen Fällen kann man sagen, dass Menschen, die sich psychologisch nahe stehen und intim miteinander nass sind, wenn sie sich treffen oder wenn sie frei sind, als natürliche Folge dazu neigen,

physisch miteinander verbunden zu handeln, als eins zu handeln, im Einklang zu handeln, eng zusammen zu handeln. (Zum Beispiel zwei Liebende, die sich küssen und oft und wiederholt Sex haben.)

Da wir jedoch ein getrenntes Leben führen, ist es uns unmöglich, ständig zusammen zu sein, so dass wir manchmal keine andere Wahl haben, als uns voneinander zu trennen. In der Zwischenzeit denken wir jedoch ständig an die andere Person, und wenn möglich, wollen wir wieder körperlich zusammen sein, um einander nahe zu sein. Diese imaginäre Pseudo-Verbundenheit mit der anderen Person in einem Zustand, in dem physische Nähe nicht möglich ist, eine psychologische Simulation physischer Nähe, wird als "psychologische Nähe" bezeichnet.

Kurz gesagt, physische Nähe und psychologische Nähe stehen in enger Beziehung zueinander, und es wird angenommen, dass Menschen, die sich normalerweise wünschen würden, einander ständig physisch nahe zu sein und zusammen zu sein, die aber aufgrund von geschäftlichen oder unvermeidlichen Umständen getrennt sind, den Begriff "psychologische Nähe" verwenden, um den Mangel an physischer Nähe zu kompensieren, indem sie sagen: "Wir sind in der gegenwärtigen Situation unvermeidlich getrennt, aber wir möchten wirklich ständig physisch nahe und vereint sein.

Alternativ kann man sagen, dass die psychologische Nähe der Wunsch und die Motivation ist, die physische Nähe zu einer anderen Person herzustellen.

In diesem Zusammenhang wird die physische Nähe, also die Verwirklichung der gegenseitigen physischen Nähe und Verbundenheit, als Hauptfaktor betrachtet, während die psychologische Nähe eine untergeordnete Rolle spielt, um diesen Mangel zu kompensieren. Wenn eine Person sagt: "Ich möchte dieser Person (psychologisch) nahe sein", möchte sie in Wirklichkeit die ganze Zeit körperlich mit der anderen Person verbunden sein, mit ihr in Kontakt sein.

Es gibt viele mögliche psychologische Gründe für den Wunsch, der anderen Person körperlich nahe zu sein, wie z. B. die Freude am Zusammensein mit der anderen Person oder das Gefühl, sich mit der anderen Person wohl zu fühlen, und diese Gründe führen zu der Nässe im Kopf. Umgekehrt gilt: Je mehr wir glauben, dass wir und die andere Person homogen sind, desto feuchter fühlen wir uns, dass

wir uns körperlich aneinander binden und miteinander eins werden können.

Andererseits deutet die Tatsache, dass die andere Person die Haut berührt, streichelt oder an ihr klebt, darauf hin, dass die andere Person der Haut nahe ist oder ihr körperlich nahe ist.

In dieser Hinsicht lassen sich das Feuchtigkeitsempfinden der Haut und das zwischenmenschliche Feuchtigkeitsempfinden wie folgt miteinander zusammenfassen. Die physische Nähe des Objekts zu sich selbst, seine Einheit. Seine Orientierung. Die Wahrnehmung dessen.
Sie haben gemeinsam: “Physische Nähe (Orientierung an) = Nässe (nass sein.) Physische Ferne = trocken. Physische Ferne (Ausrichtung auf) = trocken.

Die zwischenmenschliche Perspektive menschlicher Teilchen im Soziogramm oder im zwischenmenschlichen Korrelationsdiagramm entspricht im Wesentlichen der Perspektive physikalischer Teilchen (Moleküle), wie z. B. der Bewegung von Gas- und Flüssigkeitsmolekülen, da sie die Richtung der physikalischen Entfernung zwischen Teilchen (Menschen) einbezieht.

Daher haben das menschliche Verhalten und die molekulare Bewegung Folgendes gemeinsam: “gasförmig = Teilchen (physisch. Gegenseitige Entfernung = trocken” und “flüssig = aus Teilchen (physikalisch. Wir können sagen, dass sie in einem gemeinsamen physikalischen Muster ausgedrückt werden können: gegenseitige Entfernung = nass.

Hier, wie im Fall von Fahrgästen in einem überfüllten Nahverkehrszug, physisch unvermeidbare Nähe und Nähe. (Nässe.) Dies könnte der Fall sein, wenn sie psychologisch nichts miteinander zu tun haben und eigentlich den trockenen Wunsch haben, so weit wie möglich voneinander entfernt zu sein.

In diesem Fall springen die Fahrgäste des überfüllten Zuges massenhaft aus dem Zug und zerstreuen sich in alle Richtungen, sobald sich die Zugtüren öffnen, wenn sie am nächstgelegenen Bahnhof ihres Arbeitsweges ankommen. Kurz gesagt, auch wenn sie sich aus zwingenden Gründen vorübergehend in räumlicher Nähe zueinander befinden, werden sie sich schließlich freiwillig physisch zerstreuen und entfernen, wenn sie aus den Fesseln des Waggons

befreit werden (und sich frei bewegen können).

In einem überfüllten Waggon haben die Fahrgäste Hautkontakt zueinander, und obwohl sie in dieser Hinsicht nass sind, ist dies für sie ein vorübergehendes und unvermeidliches Phänomen. Die Fahrgäste fühlen sich bei Haut-zu-Haut-Kontakt unwohl und wollen nicht, dass er fortgesetzt wird.

Nässe bei Haut-zu-Haut-Kontakt. (Physische Nähe.) Es ist die erzwungene Nässe, die notwendig ist, um zu ihrem Arbeitsplatz zu gelangen, um ihren Lebensunterhalt zu verdienen; sie sind trocken, weil sie wirklich auf physische Abgeschiedenheit ausgerichtet sind. Wenn sie an ihrem Zielbahnhof ankommen und Handlungsfreiheit erlangen, entfernen sie sich daher voneinander.

Zugreisende haben eine grundlegende Orientierung auf gegenseitige physische Abgeschiedenheit. Der Wunsch und die Motivation für diese trockene physische Distanz zu den anderen um sie herum kann als psychologische Distanz (oder psychologische Entfremdung) bezeichnet werden.

Wären wir von den Zwängen der Realität befreit (Telearbeit, Gleitzeitpendeln), würden sich die Bürogebäude, in denen wir arbeiten, im Stadtzentrum konzentrieren und wir wären gezwungen, pünktlich dorthin zu fahren, hätten wir kein volles Haus mehr. Die Fahrgäste würden nicht mehr massenhaft in einen überfüllten Zug einsteigen, sondern sich gegenseitig verlassen und zu einem Zeitpunkt ihrer Wahl zu ihren verschiedenen Zielen pendeln.

Denn wenn man ihnen die Freiheit lässt. (Wenn sie frei handeln durften.) Oder wenn die Bedingungen (wirtschaftliche, physische…), die das Handeln der realen Menschen einschränken, als aufgelöst gelten. Wenn wir annehmen, dass die Menschen ihre wahren Gefühle offenbaren dürfen. Je nachdem, ob die Menschen physisch näher oder weiter voneinander entfernt sind, je nachdem, zu welcher Handlung sie bereit sind, können sie entweder eine echte trockene Persönlichkeit (mit einer Orientierung auf physische Distanz…) oder eine feuchte Persönlichkeit (mit einer Orientierung auf physische Nähe.) haben.

Indem wir also psychologische Distanz/Nähe (Trockenheit/Nässe) als Wunsch/Motivation für die Verwirklichung von körperlicher Distanz/Nähe betrachten, kann man sagen, dass

zwischenmenschliche Trockenheit (Entfremdung) und Nässe (Orientierung auf körperliche Nähe) zum ersten Mal sichtbar werden. Nässe (intim werden) Nässe (intim werden.) und Trockenheit (distanziert werden.) im physischen Raum. Nässe (Nähe) und Nässe (Nähe) im physischen Raum. und Nässe (Nähe) im physischen Raum können miteinander verbunden werden.

Ein Zustand des freien Handelns. (Ein Zustand, in dem man frei handeln kann, unabhängige Entscheidungen treffen kann, aus eigenem Willen handeln kann. Dort werden sich diejenigen, die sich in einer zwischenmenschlich entfremdeten, trockenen Beziehung befinden, ohnehin nicht physisch annähern, und diejenigen, die sich in einer psychologisch intimen, feuchten Beziehung befinden, werden sich auf natürliche Weise physisch annähern, verbunden und vereint sein.

Körperliche Distanz und Nähe verleihen dem Hautgefühl eine Trockenheit durch Nicht-Kontakt und Distanz, bzw. eine Nässe durch Kontakt und Nähe.

Zwischenmenschliche Distanz (Trockenheit) und Nähe (Nässe) führen also zu physischer Distanz (Trockenheit) und Nähe (Nässe) zueinander unter Bedingungen, die es den Menschen ermöglichen, frei und freiwillig zu handeln. Es sollte die folgenden Empfindungen zur Hauttrennung geben. (Trockenheit.) Kontakt und Nähe. (Nässe.) So, dass eine wechselseitige Beziehung besteht. Es zeigt. Das scheinbar unverbundene Trocken-Nass der zwischenmenschlichen Beziehungen und das Trocken-Nass der Hautempfindungen sind nicht nur metaphorisch, sondern tatsächlich auf diese Weise eng miteinander verbunden.

(c) 2005 Erstmals veröffentlicht 2005

Über die Beziehung zwischen trockenen und nassen Persönlichkeiten und der Geschwindigkeit und Richtung des Handelns

2008.03Erstmals veröffentlicht.

Eine detaillierte Untersuchung der Beziehung zwischen der Trockenheit und Nässe der menschlichen Persönlichkeit und der Geschwindigkeit und Richtung des menschlichen Verhaltens. Es wurde festgestellt, dass das Verhalten als trocken empfunden wird, wenn die Handlung dem gasmolekularen Bewegungsäquivalent entspricht und wenn sie mit hoher Geschwindigkeit abläuft, und als nass, wenn sie dem flüssig-molekularen Bewegungsäquivalent entspricht und wenn sie mit niedriger Geschwindigkeit angegangen wird. Dies gilt nicht nur für Menschen, sondern auch für Gegenstände und Materialien im Allgemeinen.

Wir haben eine webbasierte Umfrage durchgeführt, um herauszufinden, welche Aspekte der gasförmigen und flüssigen molekularen Bewegungsmuster in Bezug auf die Persönlichkeit als trocken und nass wahrgenommen werden. Die Geschwindigkeit der Teilchenbewegung (langsam und schnell) und die Richtung (sich nähernd bzw. entfernend) wurden in vier verschiedenen Filmen variiert. Die Teilnehmer wurden gebeten, das Ausmaß zu bewerten, in dem die Bewegung der Teilchen in jedem Film als trocken oder nass in Bezug auf ihr persönliches zwischenmenschliches Verhalten wahrgenommen wurde. Die Ergebnisse zeigten, dass die Partikel in den Filmen, wenn sie als Individuen wahrgenommen wurden, als trockene und feuchte Persönlichkeiten wahrgenommen wurden, wenn sie sich von den anderen wegbewegten. Die Ergebnisse zeigten, dass, wenn das Individuum im Film als Individuum wahrgenommen wurde, es als trockene Persönlichkeit wahrgenommen wurde, wenn es sich von den anderen entfernte, und als feuchte Persönlichkeit, wenn es sich ihnen näherte.

Problem und Zweck.

Kürzlich wurde gezeigt, dass es einen Zusammenhang zwischen der Trockenheit und Nässe der menschlichen Persönlichkeit und den physikalischen Bewegungsmustern von Gasen und Flüssigkeiten gibt. Otsuka (2008) konzentrierte sich auf die Tatsache, dass

physikalische Gase dem Menschen ein trockenes und Flüssigkeiten ein feuchtes Gefühl vermitteln. Wenn Simulationen von Gasmolekularbewegungen so beobachtet wurden, als wären sie menschliche Bewegungen, wurde die Bewegung jedes Moleküls als trockene Persönlichkeit wahrgenommen, wenn sie menschlich war, während die Wir haben durch Fragebögen bestätigt, dass die Bewegung jedes Moleküls als feuchte Persönlichkeit wahrgenommen wird, wenn sie mit einem Menschen verglichen wird. Mit anderen Worten, wir haben bestätigt, dass die Persönlichkeit einer Person, die sich wie das gasmolekulare Bewegungsmuster verhält, als trocken wahrgenommen wird, während die Persönlichkeit einer Person, die sich wie das flüssig-molekulare Bewegungsmuster verhält, als feucht wahrgenommen wird.

Es ist jedoch noch nicht klar, welche Aspekte solcher gasförmiger und flüssiger molekularer Bewegungsmuster in menschlichen Persönlichkeiten als trocken oder feucht wahrgenommen werden.

Nach dem Dictionary of Physics Editorial Board (1992) haben Gasmoleküle eine große kinetische Energie, so dass jedes Molekül frei umherfliegen und die aufeinander ausgeübte Gravitationskraft (intermolekulare Kraft) abschütteln kann, und wenn sie nicht in einem Behälter eingeschlossen sind, dehnt sich das Volumen auf jeden Fall aus. Bei flüssigen Molekülen hingegen wirken zwischenmolekulare Anziehungskräfte (intermolekulare Kräfte) aufeinander, die es ihnen ermöglichen, ihre Form frei zu verändern und sich zu bewegen, während ihr Volumen konstant bleibt.

Andererseits zeigen die Molekulardynamiksimulationen von Ikeuchi (2002) für Gas- und Flüssigkeitsmoleküle, dass sich bei Gas jedes Molekül einzeln mit hoher Geschwindigkeit frei bewegen kann, während bei Flüssigkeit jedes Molekül aneinander klebt, eine Gruppe bildet und sich langsam mit geringer Geschwindigkeit bewegt.

Daraus lässt sich schließen, dass sich Gas- und Flüssigkeitsmoleküle zumindest in den folgenden Aspekten ihrer Bewegung unterscheiden.

(1) Die Geschwindigkeit der Bewegung ist unterschiedlich. Die kinetische Energie der Moleküle ist bei Gasmolekülen höher und bei Flüssigkeitsmolekülen niedriger. Die kinetische Energie wird als das

Produkt aus der Masse des Moleküls und seiner Geschwindigkeit ausgedrückt, und wenn die Massen der einzelnen Moleküle zur Vereinheitlichung auf ein konstantes Niveau gebracht würden, hätten die Gasmoleküle eine hohe Geschwindigkeit und die Flüssigkeitsmoleküle eine niedrige Geschwindigkeit.

(2) Unterschiedliche Bewegungsrichtungen. Die Anziehungskraft der Schwerkraft (zwischenmolekulare Kraft), die Moleküle anzieht und näher zueinander bringt, wirkt kaum auf Gasmoleküle. Daher entfernen sich die Gasmoleküle voneinander. Infolgedessen dehnt sich das Volumen des Gases aus.
Im Gegensatz dazu liegen die Flüssigkeitsmoleküle näher beieinander und diffundieren nicht, weil sie sich gegenseitig anziehen (intermolekulare Kraft). Infolgedessen bleibt das Volumen der Flüssigkeit konstant und verformt sich frei, dehnt sich aber nicht aus. Zusammenfassend lässt sich sagen, dass sich die Gasmoleküle in ihrer Bewegungsrichtung voneinander entfernen, während sich die Flüssigkeitsmoleküle einander annähern.

Wenn dieser Unterschied zwischen der Bewegung von Gas- und Flüssigkeitsmolekülen mit dem Unterschied zwischen trockenen und feuchten Persönlichkeiten beim Menschen zusammenhängt, gibt es folgende mögliche Erklärungen für die menschlichen Persönlichkeiten: (1) Der Unterschied in der Geschwindigkeit der Bewegung von Gas- und Flüssigkeitsmolekülen.

(1) Eine Person, die sich bevorzugt mit hoher Geschwindigkeit bewegt, wie z. B. Gasmoleküle, wird als trockene Persönlichkeit wahrgenommen, was die Handlungsgeschwindigkeit angeht. (2) In Bezug auf die Bewegungsrichtung werden Personen, die sich bevorzugt mit hoher Geschwindigkeit bewegen, wie z. B. Flüssigkeitsmoleküle, als feucht wahrgenommen.

(2) In Bezug auf die Bewegungsrichtung werden Personen, die sich am liebsten voneinander weg bewegen, wie z. B. Gasmoleküle, als trockene Persönlichkeiten wahrgenommen. Personen, die sich lieber aufeinander zubewegen, wie z. B. Flüssigkeitsmoleküle, werden dagegen als feuchte Persönlichkeiten wahrgenommen.
Die obigen Überlegungen sollten in einer Tabelle zusammengefasst werden, wie in Tabelle 1 dargestellt.

Wenn dieser Gedanke richtig ist, werden die trockenen und feuchten Persönlichkeiten der Menschen mindestens genauso wahrscheinlich

von der Geschwindigkeit der Handlung (schnell - langsam) und der Richtung der Handlung (weg - näher) beeinflusst. Dies lässt sich durch zwei Faktoren erklären: Wenn sich Menschen schnell und voneinander weg bewegen, fühlen sich ihre Persönlichkeiten trocken an, und wenn sie sich langsam und näher zueinander bewegen, fühlen sich ihre Persönlichkeiten feucht an.

Um diese Hypothese zu testen, zeigten wir den Teilnehmern simulierte Partikelbewegungsfilme, in denen die Geschwindigkeit und die Bewegungsrichtung der Partikel angepasst wurden, um festzustellen, wie trocken bzw. feucht sich die Bewegung der Partikel anfühlen würde, wenn man sie mit der Bewegung einer Person vergleicht.

Das Analyseverfahren basierte auf folgenden Parametern: Geschwindigkeit (niedrige Geschwindigkeit - hohe Geschwindigkeit), Bewegungsrichtung (auf das Teilchen zu oder von ihm weg), und Bewegungsrichtung (auf das Teilchen zu oder von ihm weg). (Annäherung oder Entfernung), und Feuchtigkeit (nass-trocken). und Feuchtigkeit (nass-trocken), und Daten für die Varianzanalyse nach drei Faktoren zu sammeln.

Wir haben uns entschieden, die Daten für die Varianzanalyse anhand von drei Faktoren zu erheben: Geschwindigkeit (langsam - schnell), Bewegungsrichtung (Annäherung - Entfernung). Der Grund, warum wir uns entschieden haben, die drei Faktoren Verhaltensgeschwindigkeit (niedrige Geschwindigkeit - hohe Geschwindigkeit), Handlungsrichtung (Annäherung und Verlassen) und Handlungsrichtung (Annäherung und Verlassen) als Bedingungen für die Erhebung zu kombinieren, anstatt die Erhebung für jeden Faktor separat durchzuführen, ist, dass wir uns entschieden haben, Daten zu den folgenden drei Faktoren zu erheben: Verhaltensgeschwindigkeit (niedrige Geschwindigkeit - hohe Geschwindigkeit), Handlungsrichtung (Annäherung und Verlassen) und Handlungsrichtung (Annäherung und Verlassen). -Abfahren). Der Grund, warum wir uns für die Kombination dieser Faktoren als Untersuchungsbedingungen entschieden haben, ist, dass wir überprüfen wollen, ob es eine Wechselwirkung zwischen der Geschwindigkeit (langsam - schnell) und der Handlungsrichtung (Annäherung - Abgang) gibt.

Als Versuchsplan wurde ein dreifaktorielles Within-Subjects-Design gewählt. Das Within-Subjects-Design wurde gewählt, damit die

Unterschiede in den Daten zwischen den verschiedenen Bedingungen innerhalb derselben Versuchsteilnehmer effektiv miteinander verglichen werden können.

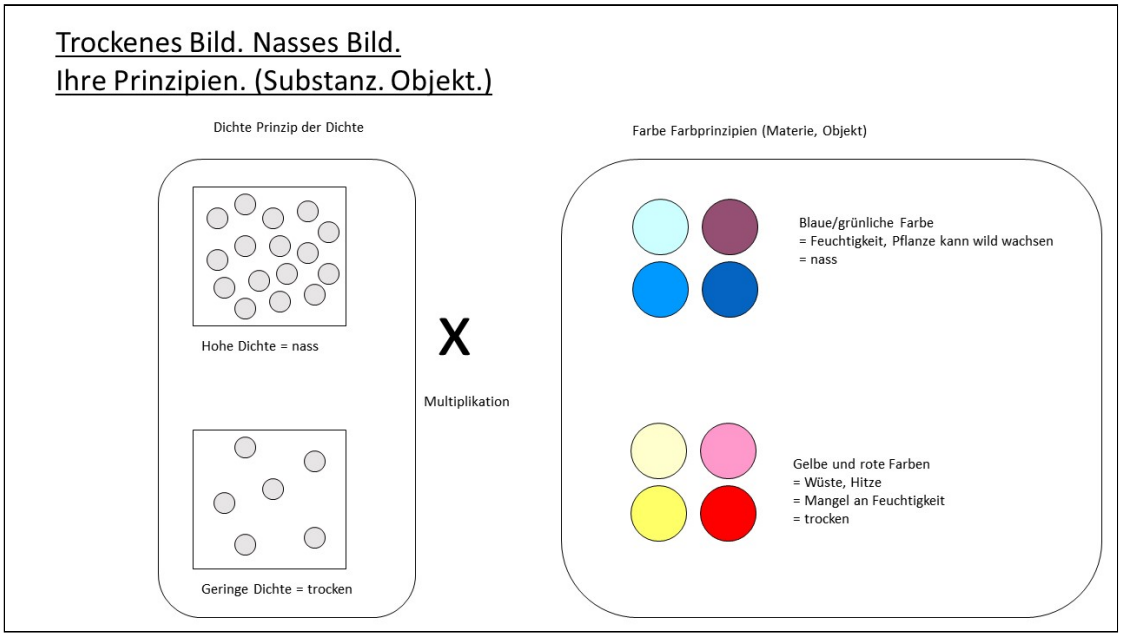
(Weitere Einzelheiten zum Inhalt der obigen Ausführungen finden Sie im Abschnitt Materialien.

Trockenes Bild, nasses Bild.

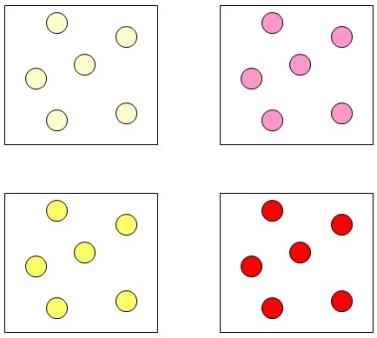
-aus der Perspektive von Farbe und Dichte

2008.08 Erstmals veröffentlicht.

Objekte und Materialien können trocken oder nass erscheinen, abhängig von ihrer Farbe bzw. Dichte. Ich habe versucht, die Unterschiede in den Bildern zusammenzufassen, wenn Objekte trocken oder nass erscheinen. Ich bin auch auf einige der Unterschiede im Vergleich zum menschlichen Charakter eingegangen.



Trockenes Bild (Materie/Gegenstand)

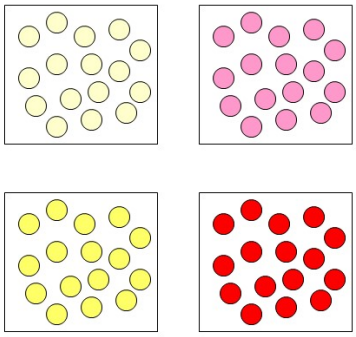


Geringe Dichte
= Trocken

x

Gelbe und rote Farben
= Wüste, Hitze
= Mangel an Feuchtigkeit
= trocken

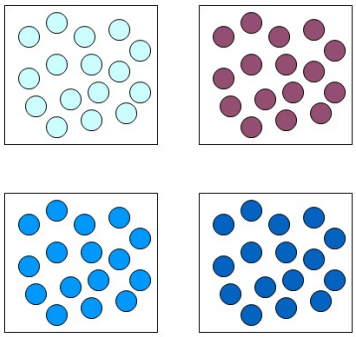
Trockenes Bild. (Materie. Objekt.) Konflikthypothese.



Gelbe/rote Farbe.
= Wüste. Hitze.
= Mangel an Feuchtigkeit.
= Trockenheit.

Je höher die Dichte, desto mehr wird die Trockenheit und das brennende Gefühl visuell hervorgehoben.
Das Ergebnis.
Verbessert eine höhere Dichte die Trockenheit mehr als eine geringere Dichte?

Feuchtes Bild (Materie/Gegenstand)



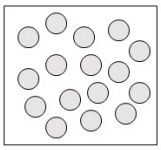
Hohe Dichte.
= Nass.

x

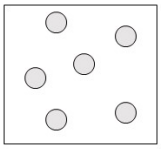
Blaue/grünliche Farben.
= Feuchte.
= Nass.

Trockenes Bild. Nasses Bild.
Das Prinzip von ihnen. (Menschlicher Charakter.)

Prinzip der Dichte



Hohe Dichte = feucht

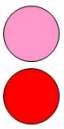


Geringe Dichte = trocken

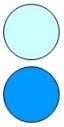
X

Multiplikation

Prinzip der Farbe (menschlicher Charakter)

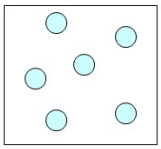


Rötliche Farbe.
= Wärme der Haut. Blut.
= Nass.



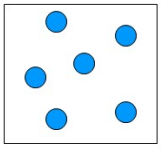
Hellblaue und bläuliche Farben.
= Kälte. Mangel an Hautwärme.
= Trocken.

Trockenes Bild (menschlicher Charakter)



Geringe Dichte = trocken

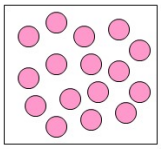
x



Hellblaue und bläuliche Farben.
= Kälte. (Mangel an Hautwärme.)
= Trocken.

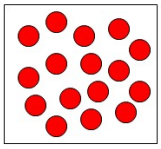
31

Nasses Bild (menschlicher Charakter)



Hohe Dichte = nass

x



Rötliche Farbe.
= Wärme der Haut. Blut.
= Nass.

32

Objekte und Materialien erscheinen trocken oder nass, je nach ihrer Farbe bzw. Dichte.

Wenn ein Objekt oder ein Material eine geringe Dichte hat und eine gelbe oder rote Farbe aufweist, wird es als trockenes Bild wahrgenommen, das als trocken und nass empfunden wird.
Bei geringer Dichte ist der Raum zwischen den verteilten Punkten ebenso wie bei Gasmolekülen geöffnet, so dass das Bild trocken erscheint.

Die gelbe Farbe erinnert an wasserlose Wüsten und an Sonnenlicht, das das Wasser verdunstet und trocknet, während die rote Farbe an Wärme und Sonnenlicht erinnert, das das Wasser verdunstet und trocknet.
Es ist jedoch auch möglich, eine gegenteilige Auffassung von Trockenheit zu vertreten, z. B. dass eine höhere Dichte gelber und roter Farben die Trockenheit und das brennende Gefühl visuell hervorhebt und somit die Trockenheit des Bildes im Vergleich zu einer geringeren Dichte verbessert.

Ist das Objekt oder Material hingegen dicht, hellblau bis blau oder grünlich, kann es als feuchtes Bild wahrgenommen werden, das als nass und feucht empfunden wird.
Wenn die Dichte hoch ist, sind die Objekte und Materialien wie Flüssigkeitsmoleküle dicht beieinander verteilt, und das Bild wird als nass wahrgenommen.
Die hellblaue bis blaue Farbe wird mit flüssigem Wasser assoziiert und die grüne Farbe mit der Farbe der Blätter einer Pflanze, die dort wächst, wo es Wasser gibt, und somit mit dem Vorhandensein von Wasser, so dass das Bild als nass wahrgenommen wird.

Auf der anderen Seite, in Bezug auf den menschlichen Charakter. Niedrige Dichte und hellblau bis hellblau wird als trocken und als trockenes Bild wahrgenommen.
Es wird vermutet, dass dies daran liegt, dass bei geringer Dichte ein Abstand zwischen den Menschen besteht und sie die Wärme der Körperwärme anderer nicht auf ihrer Haut spüren und einen kalten Luftzug empfinden.
Der Grund, warum hellblaue bis blaue Farben trocken sind, liegt vermutlich darin, dass hellblaue bis hellblaue Farben uns an kaltes Wasser erinnern und wir die Wärme der Körperwärme anderer nicht auf unserer Haut spüren können und uns kalt vorkommen.

Es wird angenommen, dass eine hohe Dichte und eine rote Farbe als nass wahrgenommen werden und als ein nasses Bild wahrgenommen werden.
Es wird vermutet, dass dies daran liegt, dass Menschen bei hoher Dichte die Körperwärme anderer Menschen auf ihrer Haut spüren können, weil sie sich nahe beieinander befinden.
Darüber hinaus wird angenommen, dass der Grund, warum die Farbe

Rot feucht ist, darin liegt, dass die Farbe Rot mit dem Blut und der Körperwärme anderer Menschen assoziiert wird, so dass wir die Körperwärme anderer Menschen auf unserer Haut spüren und das Blut anderer Menschen in unserer Nähe spüren können.

Dies deutet darauf hin, dass es eine Umkehrung der Trockenheit und Nässe der Bilder von Waren, Gegenständen und der menschlichen Persönlichkeit in Bezug auf die Farbe gibt.
Bei materiellen Gütern und Gegenständen ist die Farbe Rot trocken, während sie bei der menschlichen Persönlichkeit feucht ist.
Bei Waren und Gegenständen ist Hellblau bis Blau feucht, während es bei der menschlichen Persönlichkeit trocken ist.

Im Falle eines Videos durch die Geschwindigkeit, denn bei hoher Geschwindigkeit fühlt es sich trocken an, bei niedriger Geschwindigkeit dagegen nass.

Die Darstellung von trockenen und nassen Bildern durch bewegte Bilder ist.

Im Falle von Materialien und Gegenständen sind sie das.
Geringe Dichte (wenn sie voneinander getrennt sind)
Hohe Dichte (wenn sie nahe beieinander liegen)

Im Falle der menschlichen Persönlichkeit.
Geringe Dichte (voneinander getrennt).
Hohe Dichte (nahe beieinander).

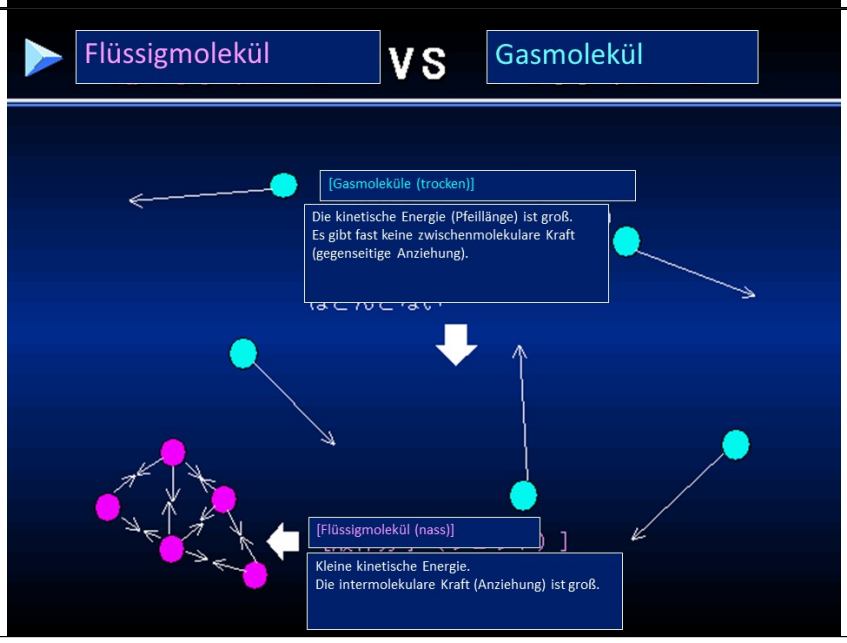
Niedrige Dichte (wenn sie voneinander getrennt sind) ・Niedrige Dichte (wenn sie nahe beieinander sind)

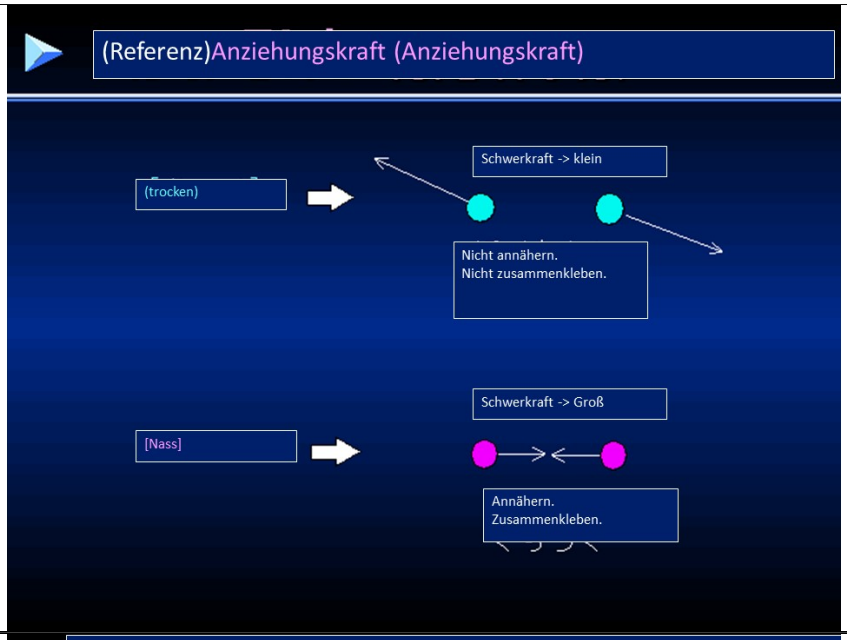
2005-2008 Erstmals veröffentlicht.

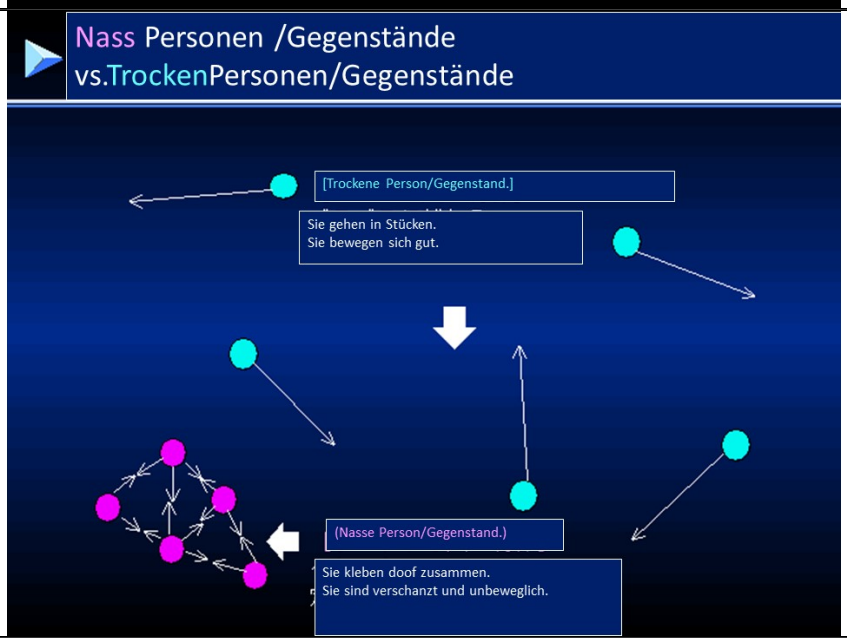
[Über Charakter und Verhalten]

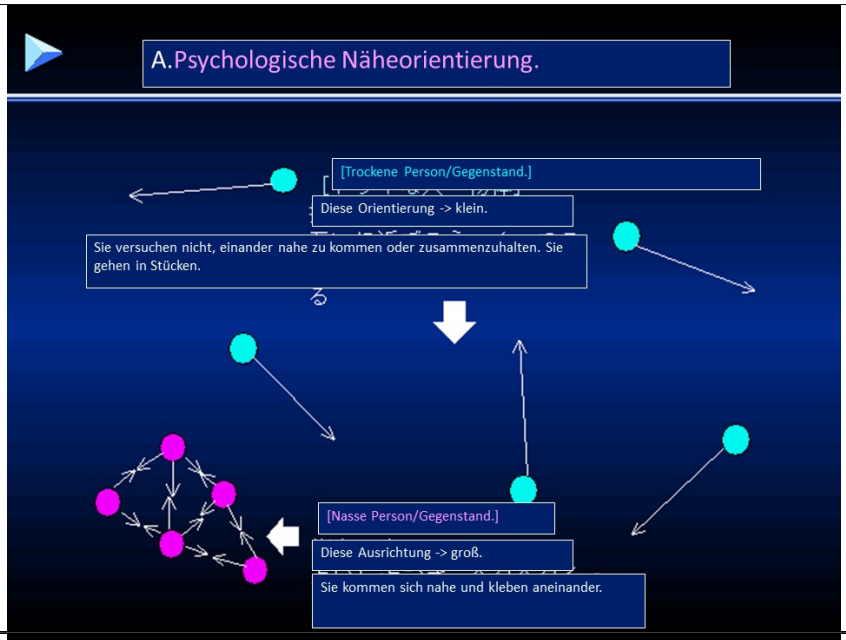
Über trockene und nasse Verhaltensmuster - OHP-Diagramm

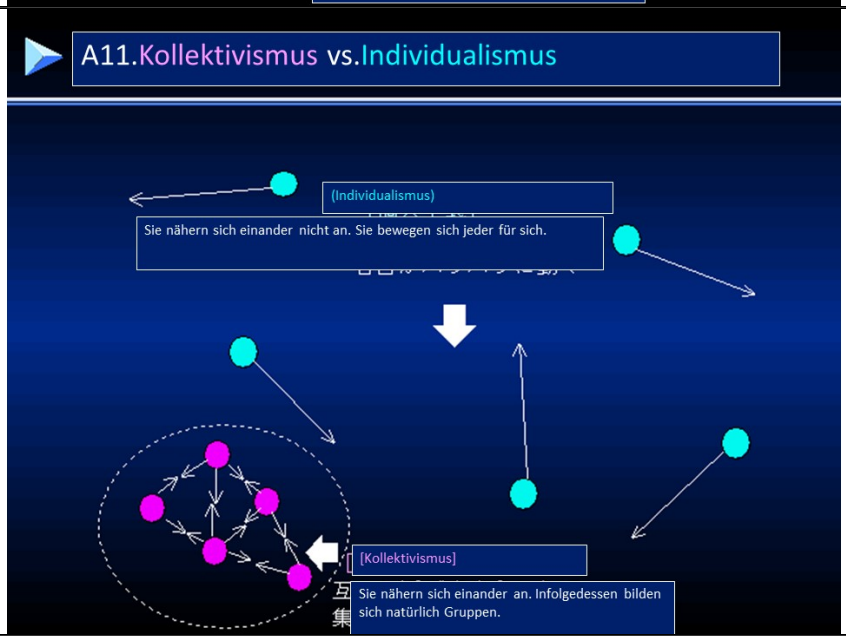
(c)1999.9-2003.5 Erstmals veröffentlicht



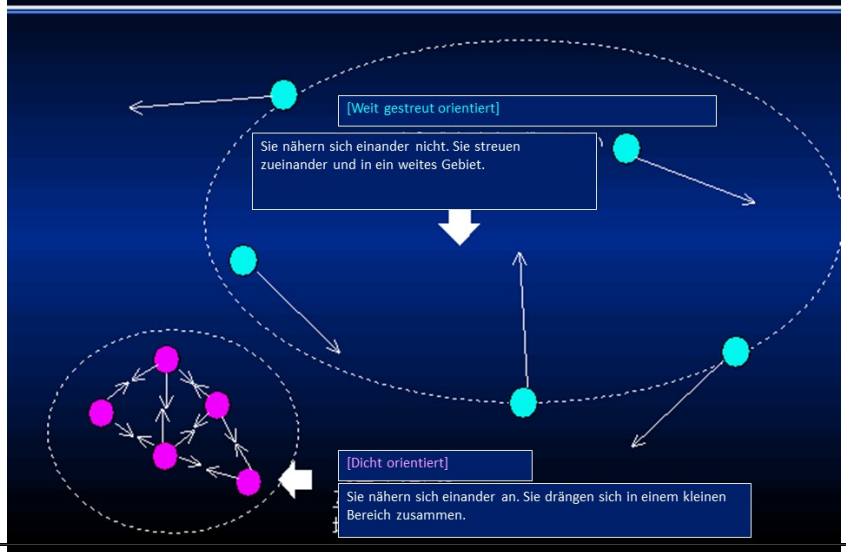

(Referenz)Anziehungskraft (Anziehungskraft)
(trocken)
Schwerkraft -> klein
Nicht annähern.
Nicht zusammenkleben.
[Nass]
Schwerkraft -> Groß
Annähern.
Zusammenkleben.


Nass Personen /Gegenstände
vs.TrockenPersonen/Gegenstände
[Trockene Person/Gegenstand.]
Sie gehen in Stücken.
Sie bewegen sich gut.
(Nasse Person/Gegenstand.)
Sie kleben doof zusammen.
Sie sind verschanzt und unbeweglich.

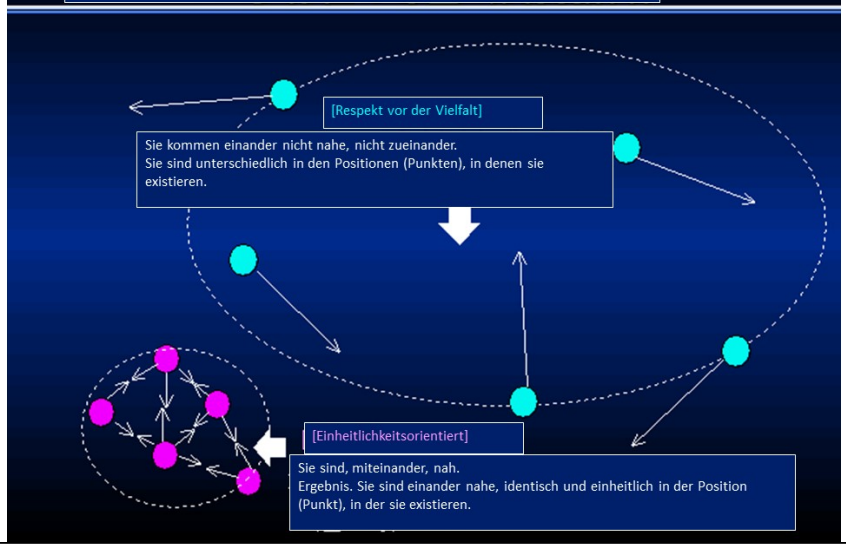

A.Psychologische Näheorientierung.
[Trockene Person/Gegenstand.]
Diese Orientierung -> klein.
Sie versuchen nicht, einander nahe zu kommen oder zusammenzuhalten. Sie gehen in Stücken.
[Nasse Person/Gegenstand.]
Diese Ausrichtung -> groß.
Sie kommen sich nahe und kleben aneinander.


A11.Kollektivismus vs.Individualismus
(Individualismus)
Sie nähern sich einander nicht an. Sie bewegen sich jeder für sich.
[Kollektivismus]
Sie nähern sich einander an. Infolgedessen bilden sich natürlich Gruppen.

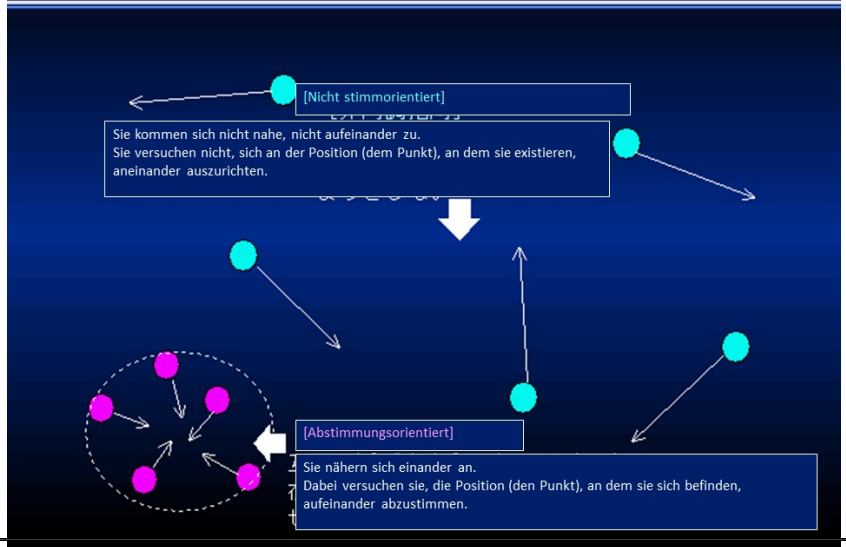
A12.Dicht orientiert vs.Weit verstreut orientiert



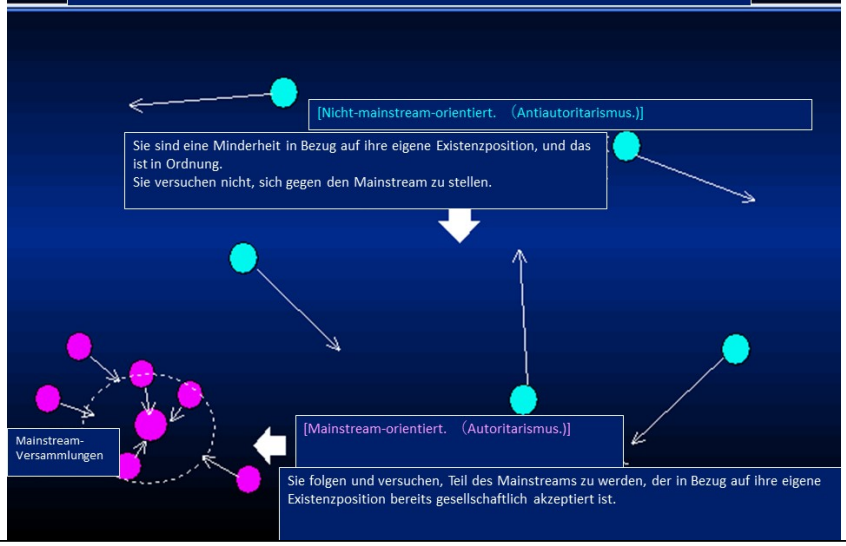
A13.Gleichförmigkeitsorientiert. Homogenitätsorientiert.vs.Respekt vor der Vielfalt. Heterogenitätsorientiert.

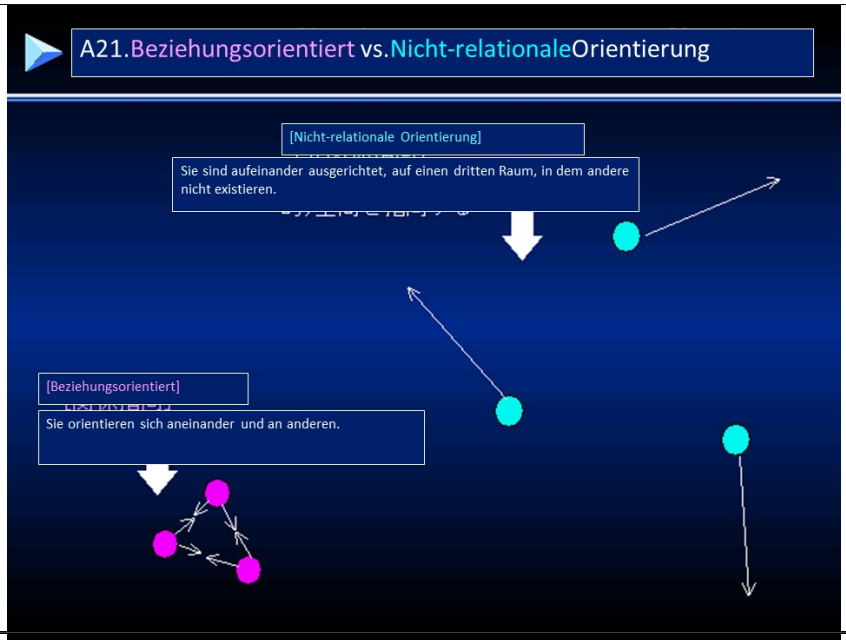


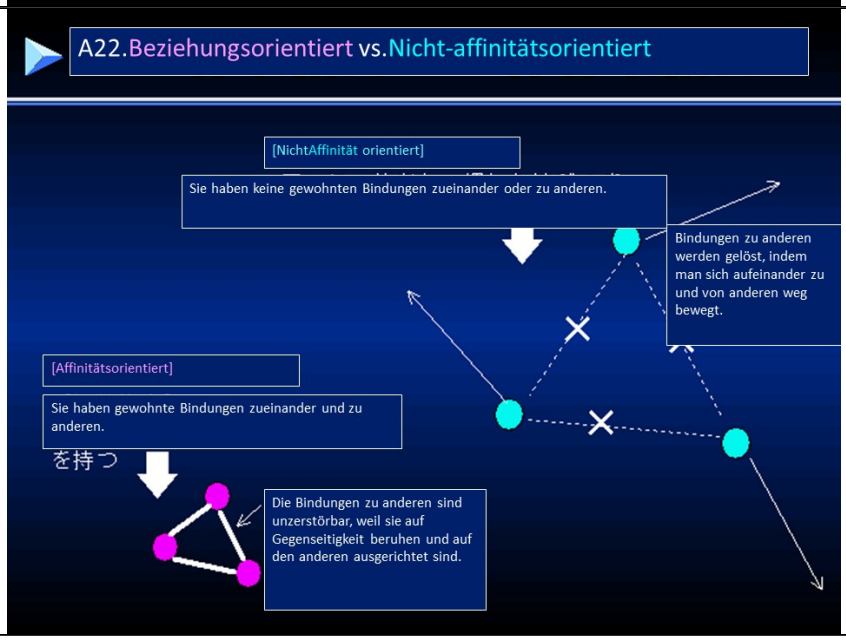
A14.Abstimmungsorientiert vs.Nicht-Abstimmungsorientiert

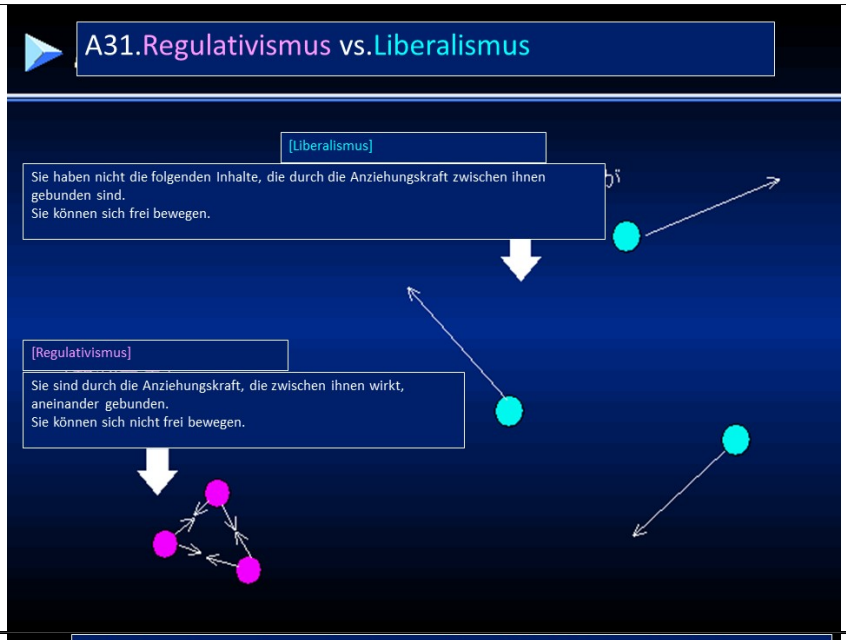


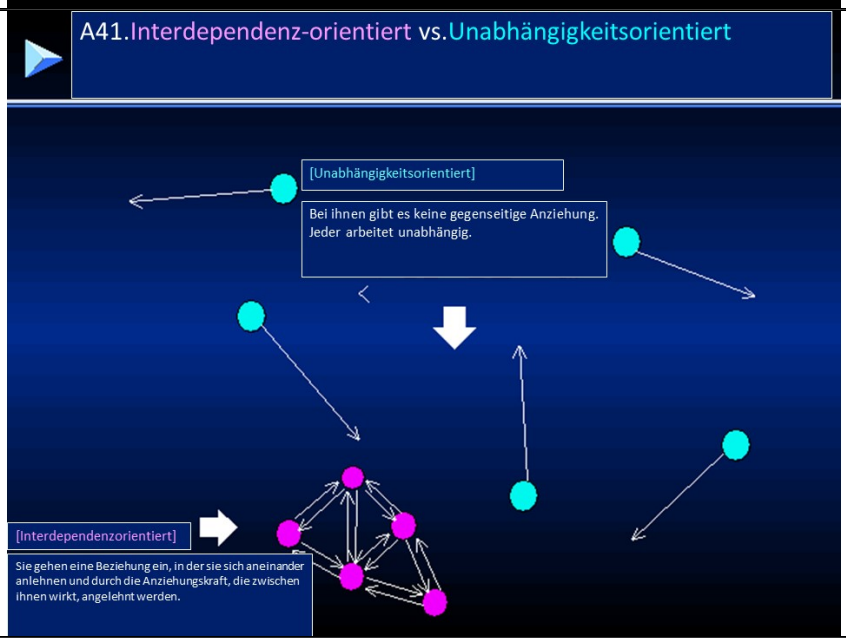
A15.Mainstream orientiert. (Autoritarismus.) vs.Nicht-mainstream-orientiert. (Anti-autoritär.)




A21.Beziehungsorientiert vs.Nicht-relationaleOrientierung
[Nicht-relationale Orientierung]
Sie sind aufeinander ausgerichtet, auf einen dritten Raum, in dem andere nicht existieren.
[Beziehungsorientiert]
Sie orientieren sich aneinander und an anderen.


A22.Beziehungsorientiert vs.Nicht-affinitätsorientiert
[NichtAffinität orientiert]
Sie haben keine gewohnten Bindungen zueinander oder zu anderen.
Bindungen zu anderen werden gelöst, indem man sich aufeinander zu und von anderen weg bewegt.
[Affinitätsorientiert]
Sie haben gewohnte Bindungen zueinander und zu anderen.
を持つ
Die Bindungen zu anderen sind unzerstörbar, weil sie auf Gegenseitigkeit beruhen und auf den anderen ausgerichtet sind.


A31.Regulativismus vs.Liberalismus
[Liberalismus]
Sie haben nicht die folgenden Inhalte, die durch die Anziehungskraft zwischen ihnen gebunden sind.
Sie können sich frei bewegen.
[Regulativismus]
Sie sind durch die Anziehungskraft, die zwischen ihnen wirkt, aneinander gebunden.
Sie können sich nicht frei bewegen.


A41.Interdependenz-orientiert vs.Unabhängigkeitsorientiert
[Unabhängigkeitsorientiert]
Bei ihnen gibt es keine gegenseitige Anziehung.
Jeder arbeitet unabhängig.
[Interdependenzorientiert]
Sie gehen eine Beziehung ein, in der sie sich aneinander anlehnen und durch die Anziehungskraft, die zwischen ihnen wirkt, angelehnt werden.

A42.Heteronomisch orientiert vs.Autonomie-orientiert

[Autonomieorientiert]

Sie arbeiten nicht gravitativ miteinander.
Sie können daher ihre eigene Bewegungsrichtung selbst bestimmen.

[Heteronomisch orientiert]

Sie sind untereinander eine Anziehungskraft.
Sie sind daher nicht in der Lage, ihre eigene Bewegungsrichtung selbständig zu bestimmen.

A51.Anti-Privatsphäre. vs.Respekt vor der Privatsphäre.

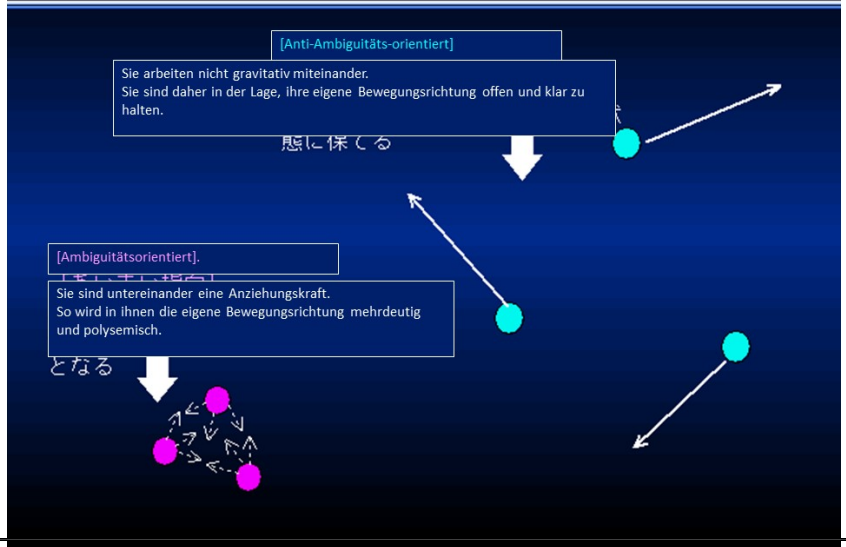
[Respekt vor der Privatsphäre.]

Sie lassen sich gegenseitig in Ruhe.
Sie dringen also nicht in die Privatsphäre des anderen ein.
Sie können einen großen, privaten Raum um sich herum behalten.

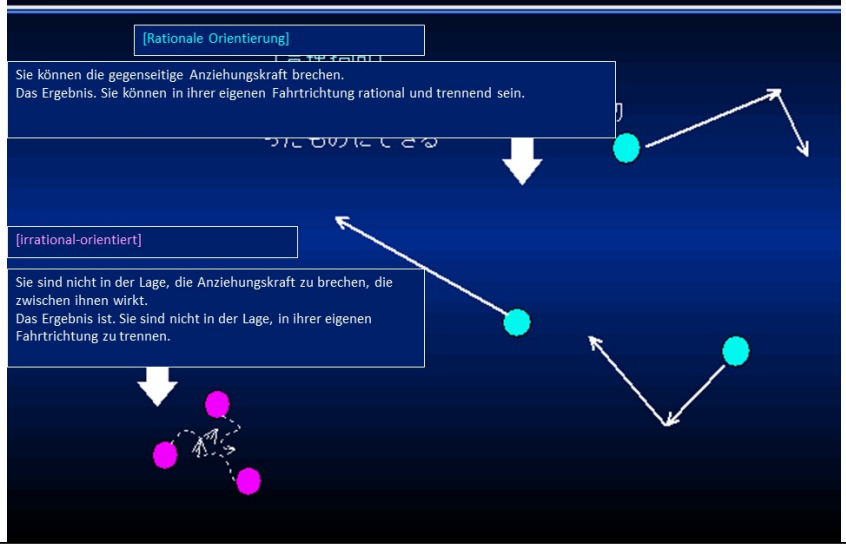
[Anti-Privatsphäre]

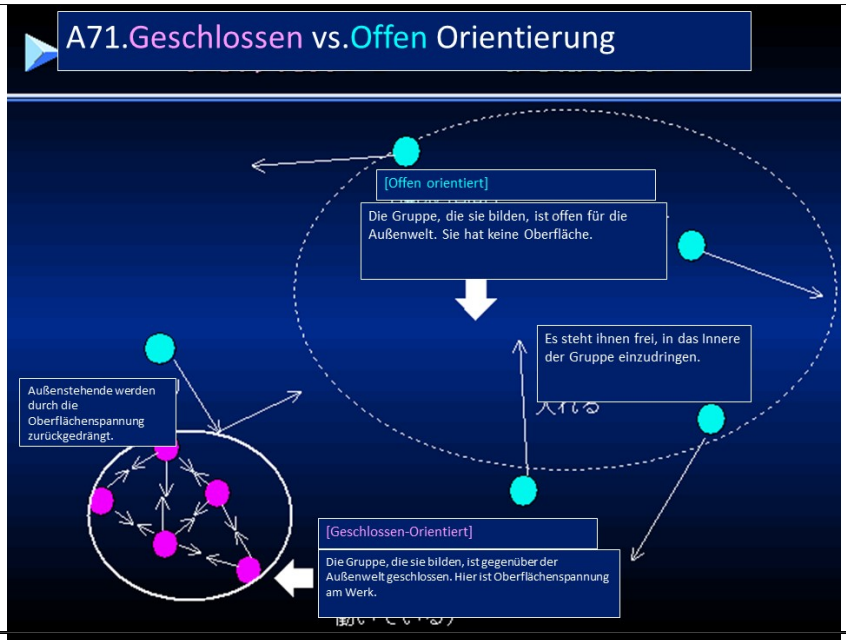
Sie bleiben beieinander, in unmittelbarer Nähe, zueinander.
Sie verletzen also die Privatsphäre des anderen.
Sie können kaum einen privaten Raum um sich herum bewahren.

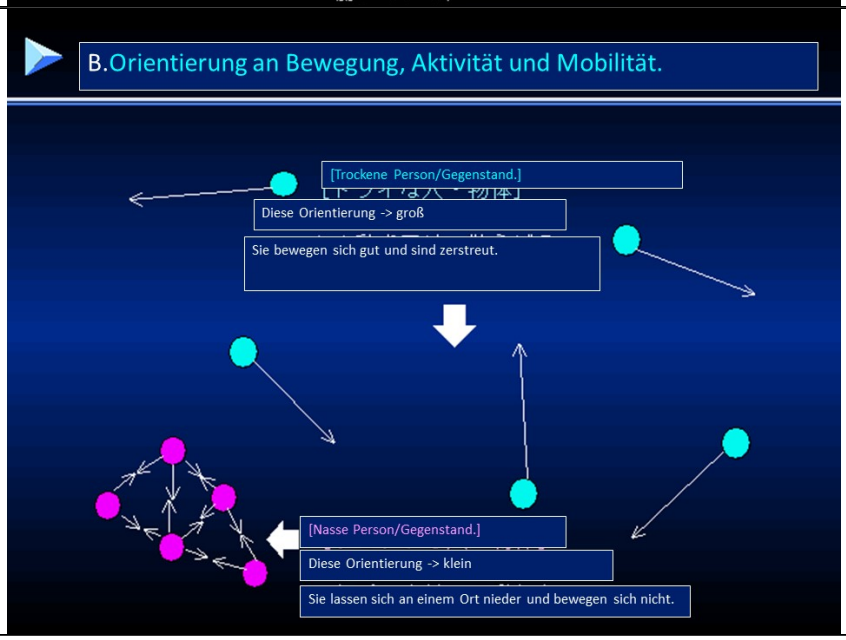
A61.Mehrdeutigkeitsorientiert vs.Anti-Ambiguitäts-orientiert

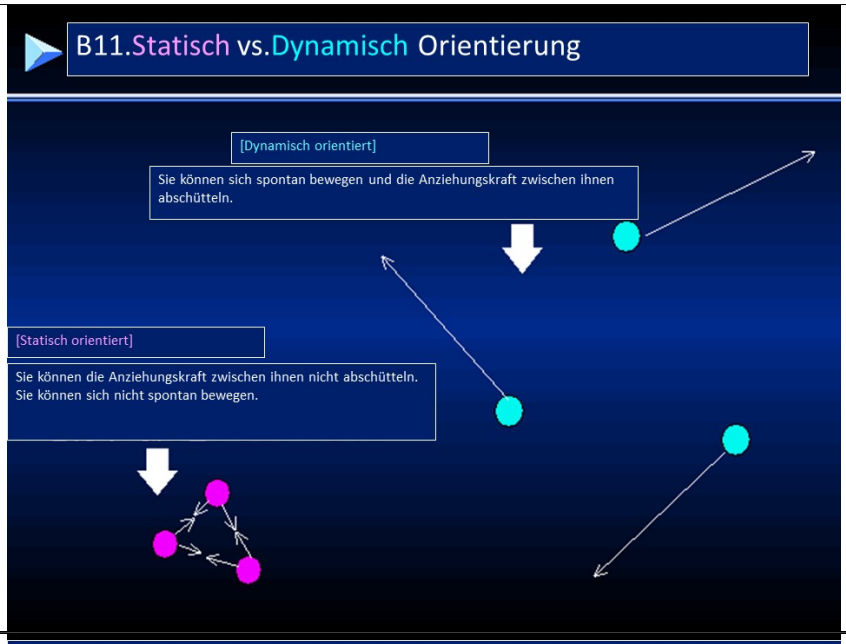


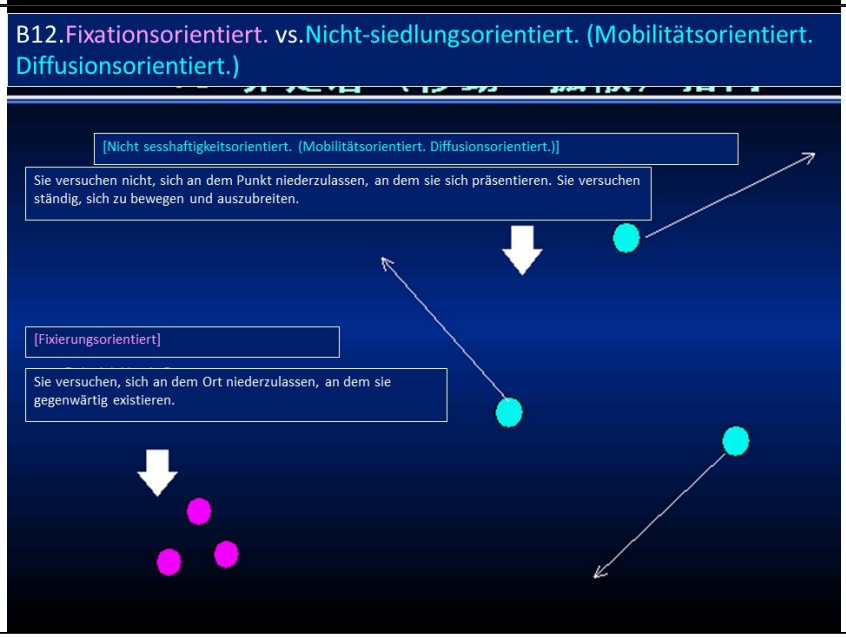
A62.Irrational vs.Rational Orientierung

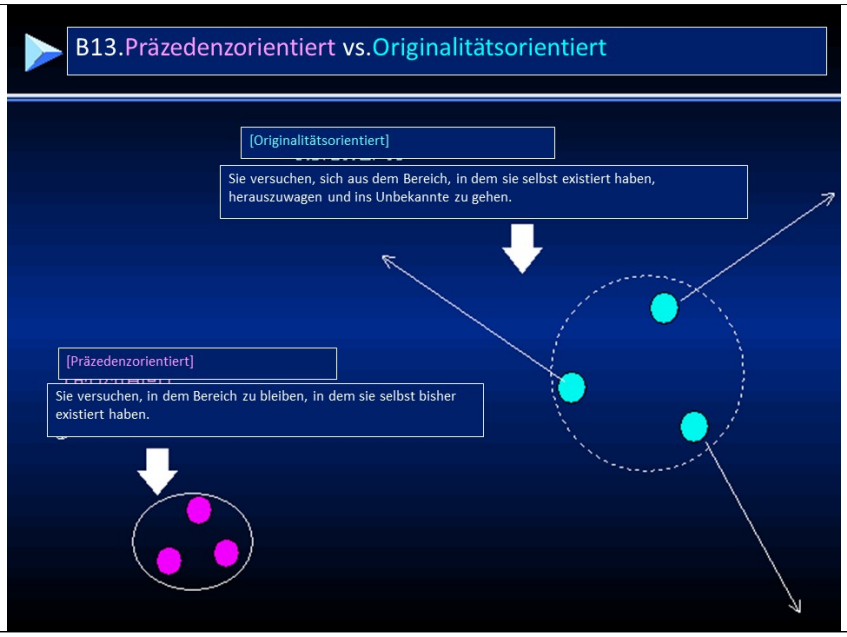



A71.Geschlossen vs.Offen Orientierung
[Offen orientiert]
Die Gruppe, die sie bilden, ist offen für die Außenwelt. Sie hat keine Oberfläche.
Es steht ihnen frei, in das Innere der Gruppe einzudringen.
Außenstehende werden durch die Oberflächenspannung zurückgedrängt.
[Geschlossen-Orientiert]
Die Gruppe, die sie bilden, ist gegenüber der Außenwelt geschlossen. Hier ist Oberflächenspannung am Werk.


B.Orientierung an Bewegung, Aktivität und Mobilität.
[Trockene Person/Gegenstand.]
Diese Orientierung -> groß
Sie bewegen sich gut und sind zerstreut.
[Nasse Person/Gegenstand.]
Diese Orientierung -> klein
Sie lassen sich an einem Ort nieder und bewegen sich nicht.


B11.Statisch vs.Dynamisch Orientierung
[Dynamisch orientiert]
Sie können sich spontan bewegen und die Anziehungskraft zwischen ihnen abschütteln.
[Statisch orientiert]
Sie können die Anziehungskraft zwischen ihnen nicht abschütteln.
Sie können sich nicht spontan bewegen.


B12.Fixationsorientiert. vs.Nicht-siedlungsorientiert. (Mobilitätsorientiert. Diffusionsorientiert.)
[Nicht sesshaftigkeitsorientiert. (Mobilitätsorientiert. Diffusionsorientiert.)]
Sie versuchen nicht, sich an dem Punkt niederzulassen, an dem sie sich präsentieren. Sie versuchen ständig, sich zu bewegen und auszubreiten.
[Fixierungsorientiert]
Sie versuchen, sich an dem Ort niederzulassen, an dem sie gegenwärtig existieren.



(c)1999-2003 Erstmals veröffentlicht

Wie man eine trocken-feuchte Persönlichkeit wird.

Erstmals veröffentlicht 2000-2003

Wenn Sie versuchen, eine trockene oder nasse Person zu sein, wird empfohlen, dass Sie versuchen, die folgende Einstellung täglich zu übernehmen.

Tabelle_11

Detaillierte Klassifizierung und Beschreibung von trockenen und feuchten Verhaltensmustern

(c)1999.7 - 2005.2 Erstmals veröffentlicht

Die vom Autor extrahierten zwischenmenschlichen Verhaltensweisen, von denen angenommen wird, dass sie sich auf der Trocken-Nass-Dimension bewegen, können wie in der folgenden Tabelle dargestellt klassifiziert werden.

Tabelle_12

Im folgenden Abschnitt werde ich auf der Grundlage der Ergebnisse der obigen Diskussion im Einzelnen erläutern, welche spezifischen Muster menschlichen Verhaltens mit Trockenheit und Nässe zusammenhängen. Die Details der Trocken-/Nass-Verhaltensweisen werden kurz dargestellt, einschließlich der Frage, wie sie durch das Vorhandensein oder Fehlen von Aktivität/Mobilität und die Stärke der psychologischen Näheorientierung erklärt werden können.

● A. Psychologische Näheorientierung (nass) - Nicht-Näheorientierung (trocken)
Einer anderen Person psychologisch nahe sein. (Die Distanz schließen.) Bezogen auf die Stärke der Orientierung, zusammenzuhalten und nicht zu versuchen, sich zu entfernen.

A1: Identifikation und Gemeinsamkeit der psychologischen Position mit anderen (nass) - Differenz und Differenzierung (trocken)
Es gibt eine Dimension darüber, ob wir psychologisch versuchen, dorthin zu gehen oder uns dort zu versammeln, wo andere sind. Das heißt, um anderen psychologisch nahe zu sein, ist es notwendig, denselben Platz (psychologische Position) wie andere einzunehmen, und aus diesem Grund bilden Menschen Gruppen, drängen sich zusammen und zeigen synchronisiertes Verhalten.

○A1.1 Kollektivismus (nass) - Individualismus (trocken)

Tabelle_13

Beschreibung.

In einem Zustand der psychologischen Anziehung, der Idee der psychologischen Nähe zu anderen, zu jedem Einzelnen, stellen

Individuen einen Zusammenhalt her, indem sie sich aneinander binden. Sich zu einer Einheit zusammenschließen. (Es bevorzugen.) Sich einander psychologisch nähern. Dies führt dazu, dass sich die einzelnen Personen psychologisch aneinander binden und sich in einer Gruppe oder einem Verband vereinigen und verschmelzen. Sobald sie aneinander gebunden sind und eine Gruppe bilden, ziehen sie sich gegenseitig an und haben die Kraft, zusammenzuhalten, und sie versuchen alle, zusammenzubleiben. Sie versuchen, eine Gruppe zu bilden und den Zusammenhalt untereinander aufrechtzuerhalten und sich den Kräften zu widersetzen, die versuchen, die Gruppe zu spalten. Innerhalb dieser Gruppen sind die Kräfte, die die Menschen zusammenhalten (Gruppenkohäsion), am Werk, und sie versuchen, als Gruppe oder Verband zusammenzubleiben, und sie halten die Bewegung der Gruppe als Ganzes für wichtiger als ihre eigenen individuellen Bewegungen. Dies führt zu dem Versuch, die Interessen der Gruppe als Ganzes über die des Einzelnen zu stellen. Der Einzelne im Inneren versucht, allein nach außen zu gehen. (Er versucht, sich abzuspalten.) Und Kräfte, die in die entgegengesetzte Richtung wirken, versuchen, ihn zurück in die Gruppe zu ziehen. Wenn also das Zusammenkommen und der Versuch, sich als Gruppe zu bewegen, als Kollektivismus bezeichnet wird, dann ist der Kollektivismus insofern eine feuchte Handlungsweise, als er auf psychologische Nähe und Zusammenhalt untereinander ausgerichtet ist.

Wenn andererseits die Idee der Nähe zu anderen für den Einzelnen nicht gut funktioniert, wird er sich nicht annähern, sondern versuchen, abseits und getrennt voneinander zu bleiben. Sie versuchen, sich individuell voneinander zu entfernen, einer nach dem anderen. Deshalb entstehen Gruppen und Vereinigungen nur dann auf natürliche Weise, wenn sie einen Zweck haben. Sie haben keine Angst, eine einmal gebildete Gruppe aufzulösen. Der Einzelne kann sich frei (allein) bewegen, ohne Rücksicht auf die Anziehungskraft der Umgebung. Sie können ihre Bewegungen und die Richtung ihrer Reise selbst bestimmen. Der Einzelne kann sich auf einem anderen Weg als andere um ihn herum vorwärts bewegen. In dieser Hinsicht ist es möglich, den eigenen Bewegungen und Interessen Vorrang einzuräumen. Wenn sie versuchen, aus der Gruppe auszubrechen, können sie sich leicht von den anderen um sie herum lösen, weil es keine Anziehungskraft gibt, die sie zurückhält. Wenn wir also von Individualismus sprechen, wenn Menschen versuchen, individuell und getrennt voneinander zu existieren und sich zu bewegen, ist Individualismus eine trockene Handlungsweise,

weil sie nicht auf Trennung und psychologische Nähe zueinander abzielt.

○A1.2 Dichte Orientierung (nass) - Weiträumig verstreute Orientierung (trocken)

Tabelle_14

Beschreibung.

Mit der Idee der psychologischen Nähe zu anderen, die in jedem Individuum wirksam ist, bewegt sich jede Person in die Richtung, sich weniger von den anderen zu entfernen, indem sie sich einander annähert und sich einander zuwendet. Nähe in der Richtung, sich nicht voneinander zu trennen, führt dazu, dass sie in einer einzigen Gruppe zusammengedrängt werden, wie in einem großen Raum, auf engem Raum, ohne Trennung zwischen ihnen. In diesem Fall sehen sie die Dinge in einem engen Bereich voneinander, was ihre Sicht einschränkt. Oder es fehlt ihnen an Objektivität, weil sie die Dinge nicht in ausreichender Entfernung voneinander sehen können. Die Konzentration von Autorität usw. im Zentrum, wo sich immer mehr Menschen versammeln, um einen höheren Grad an Zusammenhalt untereinander zu erreichen. (Zentralisierte Macht.) Es wird nicht versucht, sich auf die Peripherie auszudehnen. Diese Orientierung, den Abstand zueinander zu verringern, lässt sich unter dem Begriff “Kompaktheitsorientierung” zusammenfassen und ist ein nasses Verhaltensmuster.

Wenn andererseits der Grad der psychologischen Nähe der einzelnen Individuen zueinander gering ist, ist es weniger wahrscheinlich, dass sie sich nahe stehen und miteinander verbunden sind, und daher sollten sie sich (in größerem Abstand und voneinander entfernt) in einem größeren Raum mit geringerer Dichte verteilen. Wenn der Bereich der möglichen Verteilung klein ist, befinden sich die Personen in einem privaten Raum, d. h. sie sind durch Wände oder

Türen von dem Raum isoliert, in dem sich andere aufhalten. (Größerer Abstand von dem, wo andere sind.) Sich an diesen Dingen orientieren. Über einen großen Bereich verstreut sein, so dass man eine Vielzahl von Dingen gleichzeitig sehen kann und ein weites Blickfeld hat. Objektivität in der Betrachtung der Dinge, weil man sie in ausreichender Entfernung voneinander betrachten kann. Dezentralisierung der Behörden usw., mehr und mehr in die Provinzen, weil sie darauf ausgerichtet sind, sich in die Peripherie auszubreiten, mit einer geringeren Dichte als die anderen. (Dezentralisierung.) Diese Orientierung auf größere Entfernung und Verteilung lässt sich unter dem Begriff "großräumige Dezentralisierungsorientierung" zusammenfassen, der als trockenes Verhaltensmuster beschrieben werden kann.

○A1.3 Gleichförmigkeitsorientierung (Homogenität) (nass) - Respekt vor Vielfalt (Heterogenitätsorientierung) (trocken)

Tabelle_15

Beschreibung.

Wenn jedes Individuum die Vorstellung von psychologischer Nähe zu einer anderen Person bei der Arbeit hat und versucht, psychologisch nahe beieinander zu sein, so dass sie psychologisch auf denselben Ort (dieselbe Position und Lage) konzentriert sind. Der Versuch, die Orte der gegenseitigen Anwesenheit gleich zu machen (der Versuch, sie gemeinsam zu machen). Sie versuchen, sich aufeinander zu konzentrieren und dieselbe physische und psychologische Position einzunehmen, was zu einem einheitlichen Zustand des Nebeneinanderseins führt. Sie werden zu einer einzigen Einheit in einem Zustand der Einheitlichkeit der Position der Existenz. Deshalb versuchen sie, eine andere Position einzunehmen als die anderen. (Versuchen, in Bezug auf die Position der Existenz einzigartig zu sein.) Dies nicht zu tun. Wir dürfen nicht versuchen, in Bezug auf unsere Position des Seins einzigartig zu sein. (Versuchen, einzigartig in unserem standardisierten Selbst zu sein.) Und

versuchen, einzigartig in unserem standardisierten Selbst zu sein. (Eine Position abseits von uns selbst einzunehmen.) Solche Individuen existieren. (Versuchen, sie in eine Position zu ziehen, in der sie sind, ohne sie anzuerkennen. (Eine Intoleranz gegenüber Andersdenkenden.) Diese Orientierung auf die gleiche psychologische Position des Daseins miteinander lässt sich unter dem Begriff Uniformitätsorientierung (homogene Orientierung) zusammenfassen und kann als ein nasses Verhaltensmuster beschrieben werden. Wenn alle dieselbe psychologische Existenzposition einnehmen, bedeutet dies, dass alle in diese Position gedrängt werden, und in dieser Hinsicht ist es auch mit der Crowding-Orientierung verwandt.

Wenn hingegen der Grad der psychologischen Nähe jedes Einzelnen zu den anderen gering ist, fühlen sich die Menschen weniger zueinander hingezogen und haben weniger Zusammenhalt, und ihre Existenzpositionen sind ungleichmäßig voneinander getrennt. (Diverse.) Um sie zu berücksichtigen. Viele Ausreißer der Verteilung im Raum. (Die Breite der Verteilung sollte groß sein.) Toleranz für die Existenz von Menschen mit anderen Meinungen als der eigenen, mit dem Gefühl, dass sie in einer einzigartigen Position existieren, die sich von den anderen unterscheidet. Diese psychologische Orientierung, unterschiedliche und vielfältige Positionen einzunehmen, lässt sich unter den Begriffen Respekt vor der Vielfalt oder heterogene Orientierung zusammenfassen und kann als trockenes Verhaltensmuster beschrieben werden. Die Tatsache, dass jede Person versucht, eine eigene psychologische Position zu besetzen, die weit von der der anderen entfernt ist, bedeutet, dass der Platz jeder Person psychologisch weit gestreut ist, was ebenfalls mit der breiten Streuungsorientierung zusammenhängt.

A1.4 Sympathische Orientierung (nass) - Antisympathische Orientierung (trocken)

Tabelle_16

Beschreibung.

Der Versuch, die eigenen Handlungen und die Richtung, in die man sich bewegt, an die der anderen um sich herum anzupassen. (Versuchen, sie einander gleich zu machen.) Orientierung an der Einstimmung. Das bedeutet, dass man sich den anderen in seinem Umfeld annähert, um seine psychologische Position mit ihnen in Einklang zu bringen. Eine größere Anzahl von Gleichaltrigen, die dieselbe psychologische Position teilen, erhöht die Bevölkerungsdichte in dieser psychologischen Position. Sie bezieht sich auf die psychologische Anziehungskraft zwischen Individuen, die zu einer dichten Konzentration jeder Person in der gleichen psychologischen Position führt. Der Versuch, dasselbe zu tun wie die anderen in der Umgebung. (Andere in der Umgebung zu imitieren.) Damit ist Folgendes gemeint. Der Versuch, sich psychologisch zu homogenisieren und einander anzunähern. (Versuchen, die gleiche Position einzunehmen.) Der Versuch, nur diejenigen zu vereinen, die die gleichen Meinungen haben, ist auch ein Ausdruck des Versuchs, sich gegenseitig psychologisch zu homogenisieren und psychologisch die gleiche Position einzunehmen, sich also zu vereinen und miteinander zu verschmelzen. Es handelt sich um dasselbe Verhaltensmuster, nämlich die Vermeidung von Isolation und das Bestreben, individualistisch zu sein. Menschen mit dieser Orientierung sind ängstlich, wenn sie nicht mit jemand anderem zusammen sind. Die Unfähigkeit, Einsamkeit zu ertragen. Bei beiden Verhaltensweisen geht es um die Motivation, in der Gesellschaft eines anderen und psychologisch am selben Ort zu bleiben, indem eine psychologische Anziehung ausgeübt wird. So führt die Mitnahmeorientierung, d. h. die Tendenz, das eigene Verhalten mit dem der anderen zu synchronisieren, dazu, dass man die gleiche Position zueinander einnimmt, was ein feuchtes Verhaltensmuster ist.

In einer Umgebung, in der der Grad der psychologischen Nähe jedes Individuums zu den anderen gering ist, sind die Individuen psychologisch frei von der Anziehungskraft, miteinander eins zu sein und sich voneinander zu trennen (verschiedene Dinge), einzigartig zu sein (Individualität). Es ist möglich, eine Position zu sichern. Es gibt keine Anziehungskraft in der Richtung, eine psychologische Position mit anderen um sie herum zu teilen, so dass sie nicht versuchen, ihr Verhalten an andere um sie herum anzupassen (anders zu sein als alle um sie herum, andere nicht zu imitieren. Haben Sie keine Angst davor, von den anderen um Sie herum isoliert zu sein). Sie versuchen nicht, ihr Verhalten mit ihrem Umfeld zu synchronisieren, was als “Anti-Synchronisationsorientierung”

bezeichnet wird.

A1.5 Mainstream-Orientierung (autoritär) (nass) - Nicht-Mainstream-Orientierung (antiautoritär) (trocken)

Beispiel.

Tabelle_17

Beschreibung.

Ein Mainstream ist eine Gruppe von relativ vielen Menschen, die sich bereits zusammengefunden haben. Sich an einem solchen Mainstream zu orientieren bedeutet, an einen Ort zu gehen, an dem bereits viele Menschen versammelt sind (ein Major) und zu versuchen, sich ihnen anzuschließen. Eine solche Mainstream-Major-Orientierung, bei der die Menschen versuchen, mit der Mehrheit oder Mainstream-Gruppe zusammenzukommen, in der bereits viele Menschen versammelt sind, ist psychologisch gesehen ein feuchtes Verhalten, da sie versuchen, ihre Position mit dem Ort, an dem bereits viele Menschen versammelt sind, abzustimmen oder auszugleichen, und sie versuchen, sich der Masse anzunähern und zusammenzuhalten.

Eine Autoritätsperson (z. B. ein Professor an der medizinischen Fakultät einer berühmten Universität oder ein Designer von Luxusmarkenprodukten) wird als zentrale Figur der Mehrheit (Mainstream) positioniert, die bereits viele psychologische Anhänger um sich versammelt und eine unerschütterliche Präsenz aufgebaut hat. In diesem Sinne ist der Bereich mit der Autoritätsperson der psychologisch am dichtesten besiedelte. Der Glaube an die Autorität ist ein Versprechen, an der psychologisch hohen Bevölkerungsdichte teilhaben zu können. Die Tendenz, das zu glauben oder zu befolgen, was diejenigen sagen, die als autoritär gelten. (Sie sind eine Form der Mainstream-Orientierung und ein nasses Verhaltensmuster, da sie zur Ausübung der psychologischen Anziehungskraft führen, sich miteinander zu versammeln, was sich auf die Tendenz bezieht, sich

in ein dicht bevölkertes Gebiet zu begeben, in dem sich die Sawamans in einem psychologisch distanzierten Raum versammeln, und sich zusammenrotten zu wollen.

Nicht am Mainstream orientiert sein. (Es handelt sich um eine Form des Verhaltens, bei der es in Ordnung ist, in der Minderheit zu sein. Versuchen, an weniger überfüllte, ruhigere Orte zu gehen. Ruhig bedeutet weniger dicht bevölkert, weniger überfüllt und weiter voneinander entfernt, und die nicht-mainstreamigen, minderheitenorientierten Verhaltensweisen, die darauf ausgerichtet sind, solche Orte aufzusuchen, sind trockene Verhaltensweisen.

Nicht an die Autorität zu glauben bedeutet, nicht bereit zu sein, sich der Mehrheit (Mainstream) der Menschen anzuschließen, die von der Autorität angezogen werden, und es ist eine Verhaltensweise, die es nicht wagt, sich dem Mainstream anzuschließen oder sich mit ihm zu versammeln, sondern versucht, ihren eigenen Weg zu gehen. Innerhalb eines psychologischen Distanzraums ist es ein Verhalten, das nicht versucht, sich zu versammeln oder sich zu distanzieren von Wo andere zusammengedrängt sind. (Wo es Autoritätspersonen und die von ihnen geschaffenen Produkte gibt.)
In dieser Hinsicht handelt es sich um eine Form der Nicht-Mainstream-Orientierung. Dies ist eine trockene Form des Verhaltens.

(Nachtrag.)
Man beachte, dass in Bezug auf den Status die Oberschicht eine wichtigere Position in der Gesellschaft einnimmt, während die Unterschicht auf eine unbedeutende und unauffällige Position außerhalb des Mainstreams verwiesen wird.

Orientierung an der Oberschicht. (z. B. eine gehobene Orientierung, bei der man versucht, die Kultur der Oberschicht zu imitieren). Ein solches Verhalten ist feucht, da es ein Versuch ist, zum sozialen Mainstream zu gehören, d. h. eine Position in der Gesellschaft einzunehmen, die alle bewundern und um die sich alle scharen wollen.

Mit anderen Worten, es ist der Versuch, eine soziale Position einzunehmen, die alle bewundern und um die sich alle scharen wollen, was ein feuchtes Verhalten ist. In dieser Hinsicht ist es ein

feuchtes Verhalten, sich am Mainstream zu orientieren.

Die Stärke dieser Orientierung zur Unterscheidung zwischen höherem und niedrigerem Status muss nicht unbedingt mit der Statusstufe übereinstimmen, der die Person tatsächlich angehört. In Japan beispielsweise ist das einfache Volk der Unterschicht, das eine ehrfürchtige Haltung gegenüber der Autorität der “ojo” = “Regierung” einnimmt, insofern mainstream-orientiert und feucht, als es die Mainstream-Werte der “ojo” = “Regierungs”-Organisation unkritisch akzeptiert und versucht, sich ihnen anzupassen, auch wenn seine Zugehörigkeit nicht dem Mainstream entspricht.

◎A2. Aufbau von Beziehungen und Beziehungen zu anderen (nass) - unstrukturiert (trocken)
Es gibt eine Dimension, in der es darum geht, ob wir aktiv versuchen, eine Beziehung oder Affinität zu anderen aufzubauen. Diejenigen, die sich durch psychologische Anziehung zu anderen orientieren, stellen eine Beziehung her, indem sie eine neue psychologische Vereinigung und Verbindung mit den wechselseitig orientierten anderen aufrechterhalten, wie sie ist.

○ A2.1Beziehungs- und Bindungsorientierung (nass) - Nicht-Beziehungs- und Trennungsorientierung (trocken)

Tabelle_18

Beschreibung.

Mit der Idee der psychologischen Nähe zu anderen, die in jedem Individuum wirkt, orientieren sich Individuen aneinander, indem sie andere durch Anziehung zu sich ziehen oder sich ihnen nähern. Sich darauf einstellen, mit anderen in eine Beziehung gegenseitiger Anziehung und Nähe zu treten. (Sich auf die Beziehung selbst

konzentrieren.) Sich gegenseitig anziehen. Dies begünstigt es, einander nahe genug zu kommen, um anderen nahe genug zu kommen, um miteinander in Kontakt zu kommen, und als Ergebnis wird die gegenseitige Beziehung intim. Sie nehmen dieselbe Position ein, indem sie einander nahe sind, und aus psychologischer Sicht geraten sie in einen Zustand der Empathie miteinander. Es ist für Sie und andere leichter, den Wunsch zu verspüren, psychologisch und physisch miteinander verbunden zu sein, wenn sie sich zueinander hingezogen fühlen. Es ist leichter für Sie und andere, sich psychisch und physisch miteinander zu verbinden, indem Sie sich zueinander hingezogen fühlen (ich bevorzuge das Wort "Liebe"), versuchen, einander psychisch nahe zu sein, versuchen, von anderen gemocht zu werden, oder sich darum bemühen, einen guten Eindruck zu machen. Oder man versucht, anderen aktiv sein Inneres zu offenbaren und Interessen miteinander zu teilen. (Dabei versuchen wir, psychologisch dieselbe Position einzunehmen, um uns psychologisch näher zu kommen. Auf diese Weise versuchen wir aktiv, eine Beziehung zu der anderen Person aufzubauen. (Sie lassen sich unter den Begriffen Beziehungsorientierung oder Verbindungsorientierung zusammenfassen, die als eine feuchte Verhaltensweise beschrieben werden können. Die Beziehungsorientierung kann auch als Menschenorientierung bezeichnet werden, weil sie sich direkt auf andere Menschen bezieht.

Wenn der Einzelne den anderen Menschen in seiner Umgebung psychologisch nicht nahe steht, fehlt ihm die Möglichkeit, sich gegenseitig anzuziehen und sich durch Anziehung aufeinander zuzubewegen und sich an den anderen (Menschen) zu orientieren. In dieser Hinsicht sollten wir die menschlichen Beziehungen nur als Mittel zum Zweck betrachten. Da es keine gegenseitige Anziehung gibt, haben sie keine Lust, mit anderen in Kontakt zu treten, und ihre soziale Interaktion ist distanziert. Aufgrund ihrer unterschiedlichen psychologischen Position haben sie wenig Einfühlungsvermögen füreinander und nehmen wenig (oder gar keine) Rücksicht aufeinander. Das liegt daran, dass wir unsere Interessen nicht miteinander teilen, wir zögern, dem anderen unser Inneres zu offenbaren, und wir wagen es nicht zu versuchen, ihn dazu zu bringen, uns zu mögen. Sie wollen ihr Inneres dem anderen nicht offenbaren und trauen sich nicht, vom anderen gemocht zu werden. So versuchen wir, psychologisch auf Distanz zu bleiben und uns nicht darauf auszurichten, eine Beziehung zu anderen aufzubauen. (Sie lassen sich unter dem Begriff der Nicht-Beziehungsorientierung oder Trennungsorientierung zusammenfassen, die als trockene

Verhaltensform beschrieben werden kann.

○ A2.2 Beziehungsorientierung (nass) - Nicht-Beziehungsorientierung (trocken)

Tabelle_19

Beschreibung.

Individuen, die durch psychologische Anziehungskraft aneinander haften. (Psychologische Einheit.) Indem sie immer wieder in einen solchen Zustand geraten, gewöhnt sich die bindende Verbindung zwischen Menschen an sich selbst. Der Zustand, miteinander verbunden zu sein, wird alltäglich, und es entsteht Adhäsion. Man geht davon aus, dass der Zustand, in dem Menschen durch ihre gewohnte Bindung zueinander eine Anziehung ausüben, sie "verwandt" macht. Die psychologische Nähe zueinander ermöglicht es den Menschen, dank der psychologischen Nähe zueinander zu einem starken Band, einer Adhäsion, zu kommen. Die gegenseitige Anziehungskraft zwischen den Menschen hat dazu geführt, dass sie auf natürliche Weise aneinander gebunden sind, und diese Beziehung vertieft sich oft bis zur Ebene einer Blutsverwandtschaft, die wiederum eine familiäre Atmosphäre entstehen lässt. Solch starke und lang anhaltende gegenseitige Bindungen lassen sich mit dem Begriff "Vetternwirtschaft" zusammenfassen und können als nasses Verhaltensmuster betrachtet werden.

Wenn die Anziehungskraft der einzelnen Personen, sich an andere zu binden, gering ist, ist es schwierig, eine Verbindung zu anderen herzustellen und ein Netzwerk zu bilden. Die Verbindungen und Bindungen zwischen Menschen sind schwach. Oder die Ebene der sozialen Interaktion ist oberflächlich und nicht familienorientiert. Die Orientierung an einem Zustand, in dem es schwierig ist, gegenseitige Bindungen zu schaffen, lässt sich unter dem Begriff Nicht-Nepotismus-Orientierung zusammenfassen, die als trockenes Verhaltensmuster beschrieben werden kann.

◎A3. Freiheit der Handlungsentscheidungen (trocken) - Unbequemlichkeit (nass)
Es gibt eine Dimension, in der es darum geht, frei in die Richtung zu gehen, in die man gehen möchte. Wenn es eine Anziehungskraft auf psychologische Nähe zwischen den Menschen gibt, wird diese Anziehungskraft zu einer klammernden Kraft und die Menschen sind psychologisch nicht in der Lage, sich frei zu bewegen.

A3.1 Regulativismus (nass) - Liberalismus (trocken)

Tabelle_20

Beschreibung.

Wenn die Anziehungskraft, die jedes Individuum ausübt, um sich dem anderen psychologisch anzunähern, groß ist, wird diese Anziehungskraft zu einem Hemmnis und hindert jede Person daran, sich frei in die Richtung zu bewegen, in die sie ursprünglich gehen möchte. Psychologische Anziehung ist die Bewegung von Individuen aufeinander zu in einer Richtung, die sie einander näher bringt und sie daran hindert, sich in die Richtung zu bewegen, in die sie ursprünglich gehen wollen. (Der Zustand der Anziehungskraft zwischen Menschen, der diese gegenseitigen Bewegungen bindet, ist der Zustand, in dem es eine “Regulierung” gibt. Wenn es eine Anziehungskraft zwischen Menschen in einer Beziehung gibt, wird sie zu einer einschränkenden Kraft (einer Fessel), die die freie Bewegung der Menschen einschränkt und sie festhält.
Wenn eine Person versucht, außerhalb ihrer Umgebung zu handeln, wird diese Handlung durch die Anziehungskraft der anderen um sie herum eingeschränkt, damit sie zusammenbleibt und die andere Person nicht weggehen kann. Dies ist die Quelle des Gefühls der Person, die die Handlung initiiert hat, dass es ein Ziehen, eine Bindung und einen Mangel an Handlungsfreiheit gibt.

Wenn eine Person aufgrund einer psychologischen Anziehungskraft handelt, werden die anderen um sie herum aufgrund der Anziehungskraft mitgerissen, so dass die Verantwortung für das Ergebnis ihrer Handlung (z. B. Misserfolg) nicht auf die Person beschränkt ist, die die Handlung vorgenommen hat, sondern alle um sie herum mitverantwortlich sind. Unter diesen Umständen ist es für eine Person unmöglich, eine freie Tätigkeit allein zu vollenden. Daher werden die Menschen Maßnahmen ergreifen, wie z. B. nicht zu handeln, wenn nicht andere in der Umgebung damit einverstanden sind.
In einer psychologischen Gravitationsgruppe ist es für eine Person unmöglich, der Gruppe zu entkommen. Denn wenn eine Person versucht zu fliehen und wegzulaufen, wirkt die Anziehungskraft zwischen der Person, die zu fliehen versucht, und den anderen um sie herum, und einige der anderen um sie herum versuchen, ihr zu folgen, oder die anderen versuchen, sie zurück in ihre Mitte zu ziehen. Selbst wenn eine Person versucht, sich allein zu bewegen, kann sie sich aufgrund der psychologischen Anziehung zwischen ihr und den anderen, die versuchen, die Nähe zueinander aufrechtzuerhalten, nicht frei bewegen.
Diese Ausrichtung auf die Regulierung der gegenseitigen Bewegungen lässt sich unter dem Begriff Regulativismus zusammenfassen, den man als eine nasse Handlungsweise bezeichnen kann.

Wenn die psychologische Anziehungskraft, die Individuen auf andere ausüben, gering ist, ist es weniger wahrscheinlich, dass sie sich einander nähern, sich gegenseitig zurückhalten und kontrollieren (sie können sich frei bewegen, weil es keine menschlichen Fesseln gibt). Das heißt, wenn die Individuen klein sind, ist es weniger wahrscheinlich, dass sie sich einander nähern, dass sie eingeschränkt und kontrolliert werden (sie können sich frei bewegen, weil es keine menschlichen Fesseln gibt) und dass sie versuchen, sich in eine bestimmte Richtung zu bewegen. Wenn sie sich in eine bestimmte Richtung bewegen wollen, werden sie nicht von der Anziehungskraft des anderen heruntergezogen und können sich frei bewegen, ohne von jemandem eingeschränkt zu werden. Jeder kann sich immer frei in die Richtung bewegen, in die er oder sie gehen möchte, unabhängig von den Umständen um ihn herum (z. B. durch Weggleiten). (Die Verantwortung für die Folgen solcher Handlungen kann nur auf die Person beschränkt werden, die die Handlung vorgenommen hat. Diese Ausrichtung auf einen Zustand der freien Bewegung zueinander lässt sich mit dem Begriff

Liberalismus zusammenfassen, der als trockene Handlungsweise beschrieben werden kann.

◎A4. Selbstbestimmtes Handeln (trocken) - Nicht-Bestimmung (nass)
Ob man Entscheidungen über sein Handeln selbst treffen kann (und ob man sich den Wünschen anderer beugen muss. Es gibt eine Dimension über Wenn die psychologische Anziehungskraft wirkt, ist es ihnen nicht möglich, ihr eigenes Verhalten selbst zu bestimmen, sondern es hängt von den Bewegungen der anderen um sie herum ab.

A4.1 Interdependenzorientierung (nass) - Unabhängigkeits- und Eigenständigkeitsorientierung (trocken)

Tabelle_21

Beschreibung.

In einem Zustand, in dem jedes Individuum den anderen um sich herum psychologisch nahe steht, fühlen sie sich zueinander hingezogen und hängen aneinander, so dass sie sich aneinander anlehnen, d. h. sie stützen sich aufeinander. Wenn die psychologische Anziehung stark ist, werden die Handlungen des einen von den Handlungen des anderen gegenseitig abhängig. Die Handlungen des einen sind von den Handlungen des anderen abhängig. Das Ausmaß, in dem wir uns psychologisch auf die andere Person stützen, um zu bestimmen, wer wir sind, nimmt zu. Indem wir uns aneinander anlehnen, werden wir von der Verfassung des anderen abhängig. Beide Seiten werden versuchen, sich an den anderen anzulehnen, und in dieser Hinsicht wird der Wunsch, etwas zu verlangen (Nachsicht), stärker. Mit anderen Worten: Wenn die psychologische Anziehung stark ist, werden die Handlungen des einen von den Handlungen des anderen abhängig sein. Mit anderen

Worten: Wenn die psychologische Anziehungskraft stark ist, sind die eigenen Handlungen von den Handlungen der anderen Person abhängig. Mit anderen Worten: Unsere Handlungen werden voneinander abhängig. Darüber hinaus nimmt der Grad der psychologischen Anlehnung an die andere Person, die Ihre Art zu sein bestimmt, zu und Sie werden fordernder. Dies führt auch zu den folgenden Verhaltensweisen. Sie werden zu einer Einheit, in der jede Person von der anderen abhängig ist. (d.h. eine Fraktion bilden.) Sie versuchen, ihre vereinte Macht nach außen zu tragen. Diese Ausrichtung auf voneinander abhängige Beziehungen lässt sich unter dem Begriff Interdependenzorientierung zusammenfassen, die ein feuchtes Verhaltensmuster ist, weil sie auf psychologischer Anziehung beruht.

Wenn andererseits der Einzelne nicht versucht, sich den anderen um ihn herum psychologisch anzunähern oder psychologische Anziehungskraft auszuüben, wird der Einzelne bei der Bestimmung seiner eigenen Bewegungen weniger von den Bewegungen der anderen um ihn herum beeinflusst und kann seine eigenen Angelegenheiten entscheiden und selbständig handeln. (Sie ist in ihren Handlungen nicht von den anderen um sie herum abhängig. Das Ausmaß, in dem die Handlungen einer Person durch andere um sie herum bestimmt werden, ist geringer. In dieser Hinsicht sind sie unabhängig und selbständig von ihrem Umfeld. Sie stützen sich nicht auf andere und bitten seltener um Hilfe (verwöhnt). Diese Ausrichtung auf Unabhängigkeit und Selbstständigkeit ist ausgeprägter, wenn die psychologische Anziehungskraft schwach ist und sie sich unabhängig voneinander bewegen, was ein trockenes Verhaltensmuster ist.

A4.2 Fremdbestimmt (nass) - Autonom (trocken)

Tabelle_22

Beschreibung.

Personen, die sich inmitten einer Anziehungskraft befinden, um in psychologischer Nähe zu anderen und zueinander zu sein, sind darauf ausgerichtet, dass ihre Handlungen und ihre Bewegungsrichtung von anderen um sie herum bestimmt werden. (Oder sie sind gezwungen, dies zu tun.) In einem Zustand der Anziehungskraft bei der Arbeit, der Einfluss der Gravitationskraft, die jede Person von den anderen um ihn herum von dem Versuch, die anderen weg von ihm zu bewegen hält. Das Bedürfnis, die Richtung, in die man sich bewegt, zu ändern, ob man will oder nicht, unter dem Einfluss von (Checks and Balances, etc.). (Die Unfähigkeit, die Unabhängigkeit zu bewahren.) Der eigene Weg wird durch die Kombination der Anziehungskraft der anderen um ihn herum bestimmt, und er kann nicht allein entscheiden. In diesem Sinne ist der Einfluss der anderen um einen herum groß. Mit anderen Worten: Das eigene Verhalten wird nicht unabhängig bestimmt, sondern durch den Kontext, in dem man mit anderen interagiert.

Sich von den Trends um einen herum beeinflussen zu lassen, ist eine psychologische Anziehungskraft, die von der Umgebung ausgeht. Es bedeutet, sich so zu bewegen, wie man von ihr angezogen wird. (Beispiel. “Ich habe schon _____ gemacht”, von einem Freund. Warum machst du nicht auch _____? (Willst du dich mir anschließen?) (und Aufforderung). Anziehung führt dazu, dass die Personen, die sich in ihr befinden, keine Initiative für die Handlungen ergreifen, die sie verursachen, und dass sie anfällig dafür sind, sich von den Meinungen der Menschen in ihrer Umgebung beeinflussen zu lassen (d. h., sie haben keine eigene Meinung). Verursachen eines Zustandes. So überlässt man seine Handlungen und die Richtung seines Handelns der Anziehungskraft der anderen um ihn herum. (Die Orientierung an einem solchen Zustand lässt sich unter dem Begriff “Fremdregulierungsorientierung” zusammenfassen und kann als nasse Handlungsweise bezeichnet werden.

Ist der Grad der psychischen Nähe zu anderen hingegen gering, kann jeder Mensch sein Verhalten und seine Bewegungsrichtung selbst bestimmen, unbeeinflusst von der Anziehungskraft der anderen um ihn herum. (Jede Person kann ihre Autonomie bewahren.) Jede Person muss die Richtung ihrer eigenen Bewegungen nicht nach den Bewegungen der anderen um sie herum ändern. Sie kann ihre eigene Meinung beibehalten, ohne sich von Trends (z. B. Modetrends usw.) in ihrer Umgebung beeinflussen zu lassen. Sie lässt sich mit dem Begriff “autonome Orientierung” zusammenfassen und ist eine

trockene Form des Verhaltens.

A5. Sicherstellung der Privatsphäre (trocken) - unsicher (nass)
Es gibt eine Dimension der Fähigkeit, seine privaten Angelegenheiten geheim zu halten. Der Versuch, anderen psychologisch nahe zu sein, ist ständig mit der Möglichkeit behaftet, die Privatsphäre des anderen und des eigenen Ichs zu verletzen. (Je näher wir den anderen kommen, desto mehr wird unser Zustand für sie sichtbar. Außerdem können wir unter der Bedingung der psychologischen Anziehungskraft, die uns dazu veranlasst, uns einander anzunähern, vom anderen eine Rückmeldung darüber erhalten, was wir als Reaktion auf unsere Handlungen dem anderen gegenüber gedacht haben, und unsere Privatsphäre wird verletzt.

A5.1 Anti-Privatsphäre (nass) - Respekt vor der Privatsphäre (trocken)

Tabelle_23

Beschreibung.

Häufiges Steckenbleiben und Kontaktaufnahme durch psychische Nähe zu anderen, was zu einem ständigen Eindringen in die Privatsphäre des anderen führt, was zu einer Einmischung in die Privatsphäre anderer (oder der eigenen) führt (Einmischung in private Angelegenheiten). Bevorzugung von Klatsch und Tratsch über andere oder der Versuch, die Behörden auf die Bewegungen anderer aufmerksam zu machen. Die eigene Quelle zu sein (Gerede oder Petzen). Die Vorliebe, andere zu überwachen und sich in die Privatsphäre anderer einzumischen.
Sich darum sorgen, wie man von anderen gesehen wird. Sich Gedanken darüber machen, was wir einander antun und ob wir durch die Blicke der anderen, die uns kontrollieren und überwachen, etwas

Merkwürdiges bewirken, das uns voneinander entfernt. Wir dringen in die Privatsphäre des anderen ein. In die Privatsphäre des anderen eindringen. Weil wir die Anwesenheit einer solchen Anziehungskraft spüren. Sich zu schminken und auf sein Äußeres und seine Kleidung zu achten bedeutet, dass man sich der Anwesenheit der Augen anderer bewusst ist, die das eigene Selbst überprüfen, und dass man sein Äußeres (Gesicht und Kleidung) so kontrolliert, dass andere das eigene Äußere effektiv sehen können (als Kontrolle für andere). Dieses Schmink- und Bekleidungsverhalten zieht die Blicke der anderen auf einmal auf sich, bringt sie psychologisch näher an die eigene Umgebung heran und gibt aktiv die Privatsphäre auf. Auch der Versuch, sich für die anderen präsentabel zu machen, ist ein Akt der Kontrolle der Blicke der anderen.
Die Tatsache, dass diese Art der gegenseitigen Überwachung und Kontrolle die Privatsphäre beeinträchtigt, hängt mit der psychologischen Anziehung zwischen den beiden Parteien zusammen, die ein feuchtes Verhaltensmuster ist.

Wenn hingegen der Grad der psychologischen Nähe zum anderen gering ist, besteht keine Bindung an den anderen. (So dringen sie nicht in die Privatsphäre des anderen ein, und die Privatsphäre wird auf respektvolle Weise gewahrt. Sie schauen sich nicht gegenseitig an, tratschen nicht und verpetzen sich nicht gegenseitig. Der Grund, warum die Menschen diese Art von Situation bevorzugen, ist, dass sie nicht versuchen, psychologische Anziehungskraft auf den anderen auszuüben, was als trockenes Verhaltensmuster gilt.

A6: Klarheit und Rationalität des Handelns (trocken) - nicht sicher (feucht)
Es gibt eine Dimension der Fähigkeit, Klarheit und Rationalität im eigenen Handeln zu bewahren. Selbst wenn ein Individuum anfänglich beabsichtigt, klar und rational zu handeln, wird sein Handeln bald zweideutig und irrational, wenn es von der Anziehungskraft seiner Umgebung abgelenkt wird oder wenn es sich um die Bewegungen der Menschen in seiner Umgebung sorgt.

A6.1 Mehrdeutigkeitsorientiert (nass) - Anti-Mehrdeutigkeitsorientiert (klar) (trocken)

Tabelle_24

A6.2 Irrationale Orientierung (nass) - Rationale Orientierung (trocken)

Tabelle_25

Beschreibung.

Wenn eine Person versucht, sich in eine bestimmte Richtung zu bewegen, wird die Bewegungsrichtung aufgrund des Einflusses der Anziehungskraft aus vielen Richtungen um sie herum mehrdeutig. Mit anderen Worten: In zwischenmenschlichen Beziehungen, in denen die psychologische Anziehung aktiv ist, wird die Bewegungsrichtung, selbst wenn der Einzelne anfangs die klare Absicht hat, sich zu bewegen, aufgrund wiederholter Interventionen und Anpassungen, die durch die Anziehungskraft der anderen um ihn herum verursacht werden, mehrdeutig und unklar (schillernd). Die Art zu sprechen wird weit hergeholt und euphemistisch, es fehlt an Offenheit.
In einem Umfeld, in dem eine Anziehungskraft zwischen ihnen und anderen besteht, sind sie außerdem nicht in der Lage, die Interventionen anderer zu durchbrechen, die versuchen, ihre Nähe zueinander aufrechtzuerhalten, und sie sind nicht in der Lage, entschlossen zu handeln, so dass sie nicht in der Lage sind, geradlinig in die Richtung zu gehen, die sie beschlossen haben, und ihre rationale Logik und ihre Pläne werden verbogen. Da die Richtung der Reise ständig von der Richtung der Anziehungskraft (Atmosphäre) der Umgebung des Ortes beeinflusst wird, ist es für eine Person unmöglich, eine logische Politik zu formulieren und sich in eine rationale Richtung zu bewegen, da sie sich in einem Augenblick in eine unlogische Richtung ändert.
Die vagen und irrationalen Verhaltensweisen der Menschen

gegenüber ihrer Umgebung beruhen also auf der Nässe, die die psychologische Anziehung mit sich bringt.

In einem Zustand geringer psychologischer Anziehung, in dem man mit anderen zusammenarbeitet, werden die Bewegungen eines Individuums (einschließlich der zukünftigen Handlungsweise) nicht durch die Gravitationsinterferenz der anderen um ihn herum gebogen, es ist leichter, gerade (offen) und klar (deutlich) zu bleiben. Wenn eine Person versucht, sich zu Beginn mit einer klaren Absicht zu bewegen, gibt es keine Intervention oder Anpassung aufgrund der psychologischen Anziehung anderer um sie herum, so dass sie sich weiterhin in eine klare und eindeutige Richtung bewegen kann. (Es entsteht keine Zweideutigkeit.) Offenheit bewahren können, als ob man einen geraden Schuss auf das Ziel abgibt, um etwas zu sagen. Wenn es keine psychologische Anziehung zwischen einer Person und anderen gibt, ist die Person außerdem in der Lage, frei von der Einwirkung der Anziehung anderer um sie herum zu sein und entschlossen zu handeln, so dass sie geradewegs in die Richtung gehen kann, die sie beschlossen hat, und eine rationale Logik oder einen Plan ausführen kann, ohne sich verbiegen zu lassen. Da die Richtung der Reise nicht von der Gravitationskraft beeinflusst wird, kann man selbst eine logische Politik formulieren und eine rationale Richtung einschlagen.
Die klare, eindeutige, rationale und logische Handlungsweise eines Menschen gegenüber seiner Umgebung basiert also auf der Trockenheit, frei von psychologischer Anziehung zu sein.

◎ A7. Sicherstellung der Offenheit der Gruppe (trocken)-unsicher (nass)
Es ist eine Dimension, ob Kräfte am Werk sind, die versuchen, die Oberfläche der Gruppe zu schließen (Oberflächenspannung). Wenn es innerhalb der Gruppe starke Kräfte gibt, die versuchen, sich gegenseitig anzuziehen und zusammenzuhalten (Gruppenkohäsion), verschließt die Gruppe ihre Türen nach außen.

A7.1 Geschlossene Orientierung (nass) - offene Orientierung (trocken)

Tabelle_26

Beschreibung.

Wenn es eine psychologische Anziehungskraft für jedes Individuum gibt, sich dem anderen zu nähern, gibt es eine Kraft des zwischenmenschlichen Gerangels zwischen jeder Person, um den Abstand zwischen ihnen zu verringern, um die Oberfläche der Gruppe, zu der sie gehören, so klein wie möglich zu machen, indem sie sich gegenseitig an den Händen halten, so dass der andere in der Lage ist, durch die Oberfläche der Gruppe, die bereits gebildet wurde, hineinzukommen Es gibt keine. Diese Kräfte sind 1.) die mangelnde Bereitschaft, Außenstehende hineinzulassen, und 2.) der Versuch, Gleichaltrige in die Gruppe hineinzuziehen, wenn sie versuchen, sich von der Oberfläche zu entfernen, was der "Oberflächenspannung" in einer physikalischen Flüssigkeit entspricht. Unter diesen Bedingungen bevorzugen Menschen geschlossene zwischenmenschliche Beziehungen und versuchen nur, mit anderen innerhalb der Gruppe/Gleichaltrigengruppe, der sie angehören, in Kontakt zu treten (sie sind nur an Dingen innerhalb ihrer eigenen Gruppe interessiert). (Sie interessieren sich nur für die Dinge innerhalb ihrer eigenen Gruppe). Diese Schließungsorientierung, die eine Oberflächenspannungskraft darstellt, ist ein feuchtes Verhaltensmuster, das auf psychologischer Anziehung beruht.

Wenn es keine psychologische Anziehungskraft gibt, um auf andere zuzugehen, ist der Oberflächenteil der Gruppe - jede Person im Inneren arbeitet Hand in Hand mit den anderen zusammen, und es gibt keine Oberflächenspannung, die Fremde nicht hereinlässt - in den zwischenmenschlichen Beziehungen nicht vorhanden, und es ist leicht möglich, von der Oberfläche der bereits gebildeten Gruppe ins Innere zu gelangen (das Innere ist offen für Außenstehende und es gibt eine. (Die Gleichaltrigen in der Gruppe sind ebenfalls frei, aus der Oberfläche herauszutreten. Eine Person, die eine Vorliebe für Offenheit in zwischenmenschlichen Beziehungen hat und versucht, mit anderen außerhalb ihrer Gruppe oder Gleichaltrigengruppe in Kontakt zu treten. Eine Vorliebe für Offenheit in

zwischenmenschlichen Beziehungen und ein Interesse an der Gesellschaft anderer außerhalb der Gruppe, der man angehört. (Sich für Dinge außerhalb der eigenen Gruppe interessieren.) Diese Offenheitsorientierung, bei der es keine Oberflächenspannung gibt, ist eine trockene Verhaltensweise, die nicht mit psychologischer Anziehung verbunden ist.

● B. Psychologische Bewegungs-/Aktivitäts-/Bewegungs-/Fluiditätsorientierung (trocken) - stationär, inaktiv, sesshaft und niedergelassen (nass)
Bezogen auf die Stärke der Orientierung, sich zu bewegen und sich aktiv von Ort zu Ort zu bewegen.

B1. dynamische Energie und Mobilität (trocken) - ungesichert (nass)
Es gibt eine Dimension darüber, ob die psychologische kinetische Energie groß ist oder nicht. Wenn die psychologische kinetische Energie, sich aktiv zu bewegen und aus eigener Initiative zu verbreiten, hoch ist, kann man sich von der psychologischen Anziehungskraft und Kontrolle durch andere befreien.

○B1.1 Statische Orientierung (nass) - dynamische Orientierung (trocken)

Tabelle_27

Beschreibung.

Wenn die Aktivität (kinetische Energie) jeder Person, sich spontan und aktiv aus eigenem Antrieb zu bewegen, relativ gering ist (langsame Geschwindigkeit), dann wird sie sich nicht leicht bewegen können, und es wird für sie schwierig sein, die psychologische Anziehung zwischen Menschen zu überwinden. Wenn die Aktivität (kinetische Energie) jeder Person, sich spontan und aktiv zu

bewegen, relativ gering ist (langsame Geschwindigkeit), dann wird die betreffende Person an diesem Ort unbeweglich bleiben, was es ihr schwer macht, die psychologische Anziehungskraft zwischen Menschen zu überwinden, um sich zu bewegen. Orientierung an einem statischen Zustand, in dem die kinetische Energie gering ist und dazu neigt, durch die psychologische Anziehung, die auf die Person einwirkt, eingefangen zu werden. (Statische Orientierung.) Sie können als nasse Wirkungsweisen beschrieben werden.

Ist die Aktivität (kinetische Energie) einer Person hingegen relativ groß (schnell), bewegt sie sich, ohne stillzustehen, und ist voller kinetischer Energie, um die psychologische Anziehungskraft zwischen den Personen zu überwinden. Die Ausrichtung auf einen dynamischen Zustand, in dem die kinetische Energie groß ist und nicht in der psychologischen Anziehung zwischen Individuen gefangen ist, lässt sich also mit dem Begriff "dynamische Ausrichtung" zusammenfassen und kann als trockene Handlungsweise bezeichnet werden.

B1.2 Fixierungsorientiert (nass) - Nicht-fixierungsorientiert (Bewegung/Diffusion) (trocken)

Tabelle_28

Beschreibung.

In Ermangelung der kinetischen Energie, um sich freiwillig zu bewegen, und inmitten der psychologischen Anziehungskraft, wann immer man versucht, sich in eine bestimmte Richtung zu bewegen, gibt es eine Rückzugskraft dagegen, ist das Individuum für immer inmitten einer bestehenden, bisher existierenden, zwischenmenschlichen, Gruppe usw., in der es existiert oder der es angehört. Im Status quo innerhalb einer Beziehung (Organisation) verbleiben, ohne nach außen diffundieren zu können. (Beziehungen sind statisch (z. B. stagniert das Personal) oder die Geschäftsbeziehung mit einem Partner wird langfristig. Dies lässt sich mit dem Begriff der Fixierungsorientierung zusammenfassen.

In einem Zustand voller kinetischer Energie und geringer psychologischer Anziehungskraft, um sich auf eigene Faust zu bewegen, sind Individuen frei, den Ort, an dem sie sich befunden haben, oder die Gruppe, der sie angehörten, zu verlassen und sich ständig zu neuen Grenzen zu bewegen, ohne sich an einem Ort zu verschanzen. In dieser Situation sind die Beziehungen fließend (kurzfristig vertraglich gebunden und leicht zu beenden), und die Menschen wechseln innerhalb kurzer Zeit von einer Organisation zur anderen. Dies lässt sich mit dem Begriff “nicht-fixierte Orientierung” zusammenfassen.

B1.3 Präzedenzorientiert (nass) - Originalitätsorientiert (trocken)

Tabelle_29

Beschreibung.

Versuchen, für immer dort zu bleiben, wo man schon einmal war. (Sich an einem Ort niederlassen und niederlassen.) Unter solchen Umständen muss es dem Individuum an der Fähigkeit fehlen, sich zu bewegen und in neues Territorium (neue Bereiche) vorzudringen. (Unwilligkeit, etwas zu wagen.) Sich an Konventionen und Präzedenzfällen zu orientieren, die traditionell als Grundlage für das eigene Verhalten bestanden haben. Konventionen und Präzedenzfälle sind die Ansammlung von Wissen, das traditionell für das Leben im Gastland erforderlich ist, aber in seiner Wirksamkeit nicht überprüft wird. (Sie sind nicht notwendig, wenn wir weiterhin in der gleichen Umgebung wie bisher leben. Sie unkritisch zu akzeptieren, wie sie sind. (Mangelnde Bereitschaft, in die neue Welt hinauszugehen und die eigene Identität durch die Integration von bereits bestehendem Wissen und Methoden zu festigen. Der Versuch, den Wert eines Menschen nach der Menge des auswendig gelernten Wissens über Konventionen und Präzedenzfälle zu bemessen. (Der Wert eines Menschen wird durch den Umfang und die Qualität der Anhäufung von Präzedenzfällen im Kopf bestimmt). Die Senioritätshierarchie, die menschliche Beziehungen erfasst, indem sie zwischen Älteren,

die viele Präzedenzfälle angesammelt haben, und Jüngeren, die weniger angesammelt haben, unterscheidet, wird zur Norm. Diejenigen, die in der Rangordnung höher stehen, versuchen, die Beziehungen zwischen den Älteren und den Jüngeren zu betonen, während diejenigen, die in der Rangordnung niedriger stehen, diejenigen, die in der Rangordnung niedriger stehen, allein aus diesem Grund dominieren. Dies lässt sich mit dem Begriff Vorgesetztenorientierung zusammenfassen.

In einer Situation, in der der Einzelne ständig versucht, sich von seinem bisherigen Standort wegzubewegen, muss der Einzelne voller Mobilität und Streuung zu neuen Grenzen (neuen Bereichen) sein. (Bereitschaft, etwas zu wagen, Dinge auszuprobieren, die noch nie zuvor gemacht wurden.) Suche nach neuen und originellen Ideen, die neu und unkonventionell sind, als Grundlage für ihr Handeln. Die Schaffung von neuem Wissen und die Veränderung des Status quo anstelle des Auswendiglernens von Konventionen und Präzedenzfällen. Diese Verhaltensweisen lassen sich unter dem Begriff Originalitätsorientierung zusammenfassen.

Die statische, fixierende und an Präzedenzfällen orientierte Handlungsweise besteht darin, dass eine Gruppe flüssiger Moleküle, die ein nasses Gefühl vermittelt (z. B. Wasser), wenn man sie in eine Tasse oder ein anderes deckelloses Gefäß gibt, für immer darin bleibt und nicht nach außen diffundiert (Verdunstung ist nur möglich, wenn sie zu gasförmigen Molekülen werden). ein ähnliches Phänomen und eine nasse Handlungsweise darstellt.

Andererseits wird das dynamische, nicht beruhigte, auf Originalität ausgerichtete Verhalten als dasselbe angesehen wie das Phänomen einer Gruppe von Gasmolekülen (z. B. Luft), das ein trockenes Gefühl vermittelt, d. h. sobald sie in einem Behälter eingeschlossen sind und der Deckel entfernt wird, diffundieren sie sofort aus dem Behälter heraus und verschwinden von dort.

Auf der Grundlage der obigen Ausführungen ist zu erwarten, dass das Konzept von Trockenheit und Nässe in Persönlichkeit und Verhaltensmustern in Zukunft als übergeordnetes Konzept, das verschiedene Konzepte in der Soziologie, Psychologie und

Politikwissenschaft, die in der Vergangenheit getrennt voneinander diskutiert wurden, wie z. B. Kollektivismus/Individualismus, Liberalismus/Regulativismus und das Vorhandensein von Respekt für die Privatsphäre, zusammenführt und miteinander in Beziehung setzt, vielversprechend und wichtig sein wird.

Durch die Einführung der Trockenheit als übergeordnetes Konzept für die Klassifizierung von Verhaltensweisen und Kulturen können beispielsweise die Konzepte Kollektivismus-Individualismus und Regulativismus-Liberalismus, die traditionell getrennt betrachtet wurden, als "Kollektivismus und Regulativismus, die beide nass sind" und "Individualismus und Liberalismus, die beide trocken sind" betrachtet werden, die als miteinander verbunden angesehen werden können. Daraus ergibt sich zum Beispiel, dass "Individualismus und Liberalismus (beide) trocken sind" und "ein individualistisches Land wie die Vereinigten Staaten (individualistische Menschen) ist gleichzeitig ein liberales Land (liberalistische Menschen)".

Mit anderen Worten kann man sagen, dass die verschiedenen hier herausgearbeiteten trockenen und feuchten Persönlichkeiten und Verhaltensweisen, wie Kollektivismus-Individualismus und Regulativismus-Liberalismus, nicht unabhängig und getrennt voneinander auftreten, sondern im Folgenden als miteinander verbunden und gleichzeitig auftretend beobachtet werden.
Sie gehören im Trockenen zueinander. (Individualismus, Liberalismus, Achtung der Privatsphäre…)
Sie gehören zum Nass. (Kollektivismus, Regulativismus, Anti-Privatsphäre…)

Bestätigung der Trockenheit/Nassheit der extrahierten Verhaltensmuster
Um festzustellen, ob die oben extrahierten Verhaltensweisen wirklich als trocken oder nass empfunden werden, fragten wir für jedes einzelne Verhaltensstil-Item: "Fühlt sich dieser Verhaltensstil nass oder trocken an?". Zwischen Mai und Juli 1999 wurde eine webbasierte Fragebogenerhebung mit etwa 200 Befragten pro Fragebogen durchgeführt, um zu bestätigen, dass unser Ansatz weitgehend korrekt ist.

(Weitere Einzelheiten zu diesem Thema finden Sie im Referenzteil.

Schlussfolgerung.

Auf der Grundlage der obigen Ergebnisse lässt sich Folgendes feststellen
(1) Menschen mit trockenem Verhalten sind sehr mobil und inaktiv in zwischenmenschlichen Beziehungen und sind weniger auf die Nähe zu ihrem Gegenüber ausgerichtet.
(2) Menschen mit nassem Verhalten sind in zwischenmenschlichen Beziehungen wenig mobil und aktiv und orientieren sich an der Nähe zu anderen.
Dies lässt sich wie folgt zusammenfassen.

Mit anderen Worten: Menschen, die in zwischenmenschlichen Beziehungen gerne in der Nähe des anderen bleiben, sind feuchte Menschen, und Menschen, die sich gerne von anderen entfernen, sind trockene Menschen. Zusammengefasst: Gegenseitige Trennung und Bewegung = trocken, gegenseitige Nähe und Fixierung = nass.

Es wird angenommen, dass die trockenen und feuchten Empfindungen, die Menschen in zwischenmenschlichen Beziehungen anderen vermitteln, im Wesentlichen denselben Ursprung haben, was die Größe der kinetischen Energie und die Stärke der Anziehung und Adhäsion (zwischenmolekulare Kräfte) betrifft, wie die Trockenheit und Nässe von Gas- und Flüssigkeitsmolekülen bzw. von trockenen und nassen Objekten im Allgemeinen.

(c)1999-2004 Erstmals veröffentlicht in 1999-2004

Über die Beziehung zwischen trockenem und nassem zwischenmenschlichem Verhalten und der Molekularbewegung

von Gasen und Flüssigkeiten

1992-2008 Erstmals veröffentlicht.

Die Einführung einer Trocken-Nass-Perspektive auf das menschliche Verhalten hat zur Folge, dass das zwischenmenschliche und soziale Verhalten der Menschen, das bisher wenig mit der Physik der Molekül- und Objektbewegung in Verbindung stand, miteinander verknüpft wird.

Kurz gesagt, es ist möglich zu zeigen, dass trockene und nasse Teilchen unterschiedlicher Größe (Person-Objekt-Molekül) gemeinsame Verhaltensweisen und Bewegungsmodi für trockene und nasse Fälle teilen, obwohl sie unterschiedlich groß sind.

Wenn die Bewegung jedes Teilchens dem Bewegungsmuster eines Gasmoleküls entspricht, wird die Bewegung der Teilchen vom Menschen als trocken wahrgenommen, vom Molekül bis zum Menschen.

Entspricht dagegen die Bewegung jedes Teilchens dem Bewegungsmuster eines Flüssigkeitsmoleküls, wird die Bewegung der Teilchen vom Menschen als nass wahrgenommen, vom Molekül bis zum Menschen.

(Anmerkung: Die obige Idee kam mir erstmals 1992.

(Anmerkung: Es ist notwendig, den Begriff “Flüssig-Gas-Molekül-Bewegungsmuster” oben zu vereinfachen, damit er leichter aufzurufen und zu merken ist.

Im Folgenden wird das gasmolekulare Bewegungsmuster als Bewegungsmuster D bezeichnet, wobei das Akronym D ein trockenes (dry) Gefühl vermittelt.

Das flüssige molekulare Bewegungsmuster hingegen vermittelt ein nasses (feuchtes, nasses) Gefühl, so dass wir das Akronym W nehmen und es als Bewegungsmuster W bezeichnen. In dieser

abgekürzten Form nennen wir es beispielsweise Bewegungsmuster D.

Durch diese Abkürzung können wir z. B. sagen, dass die Verhaltensmuster von Flüssigkeitsmolekülen und japanischen Menschen dem gemeinsamen “Handlungsmuster W” folgen, und dass die Verhaltensmuster von Gasmolekülen und westlichen Menschen dem gemeinsamen “Handlungsmuster D” folgen, und so weiter.

Eine webbasierte Fragebogenerhebung (durchgeführt Ende März 2005) bestätigt, dass die obige Erklärung richtig ist.

(Einzelheiten zur obigen Erklärung finden Sie im Referenzteil.

Diese Ergebnisse deuten darauf hin, dass die Simulation der Molekularbewegung von Gasen als trocken wahrgenommen wird, wenn die Simulation als Person beobachtet wird, während die Molekularbewegung von Flüssigkeiten als nass wahrgenommen wird. Die Person, die sich so verhält wie das gasmolekulare Bewegungsmuster, wird als trockene Persönlichkeit angesehen, während die Person, die sich so verhält wie das flüssigmolekulare Bewegungsmuster, als feuchte Persönlichkeit angesehen wird.

Die oben genannten Muster der Gas- und Flüssigkeitsbewegungen können mit den folgenden Worten in kurzen Sätzen beschrieben werden.

Tabelle_30

Um September 2005 wurde eine Fragebogenerhebung durchgeführt, um festzustellen, ob die oben genannten Ausdrücke tatsächlich trockener und feuchter empfunden werden, wenn das Verhaltensmuster D bzw. das Verhaltensmuster W vorliegt.

(Weitere Einzelheiten hierzu finden Sie im Abschnitt Materialien.)

Die Bewegung von Teilchen nach den Bewegungsmustern von Gasen und Flüssigkeiten sollte hier wie folgt dargestellt werden, wenn wir die begrifflichen Darstellungen der konventionellen Soziologie bzw. Psychologie übernehmen wollen.

Tabelle_31

Für weitere Einzelheiten siehe die folgende Tabelle.

Eine Tabelle, die die trockenen (gasförmigen) und feuchten (flüssigen) Molekular- und Teilchenbewegungsmuster organisiert.

Tabelle_32

Die folgende Tabelle ist eine Zusammenfassung der oben genannten molekularen Bewegungen von Gasen und Flüssigkeiten in Bezug auf das menschliche Verhalten.

Eine Tabelle, die die Verhaltensmuster von Teilchen, die Molekülen und Menschen gemeinsam sind, als individuelle menschliche Eigenschaften organisiert.

Wenn Sie . Wenn Sie ein trockener oder feuchter Mensch werden wollen, sollten Sie versuchen, sich so zu verhalten, wie es in der folgenden Tabelle dargestellt ist.

Tabelle_33

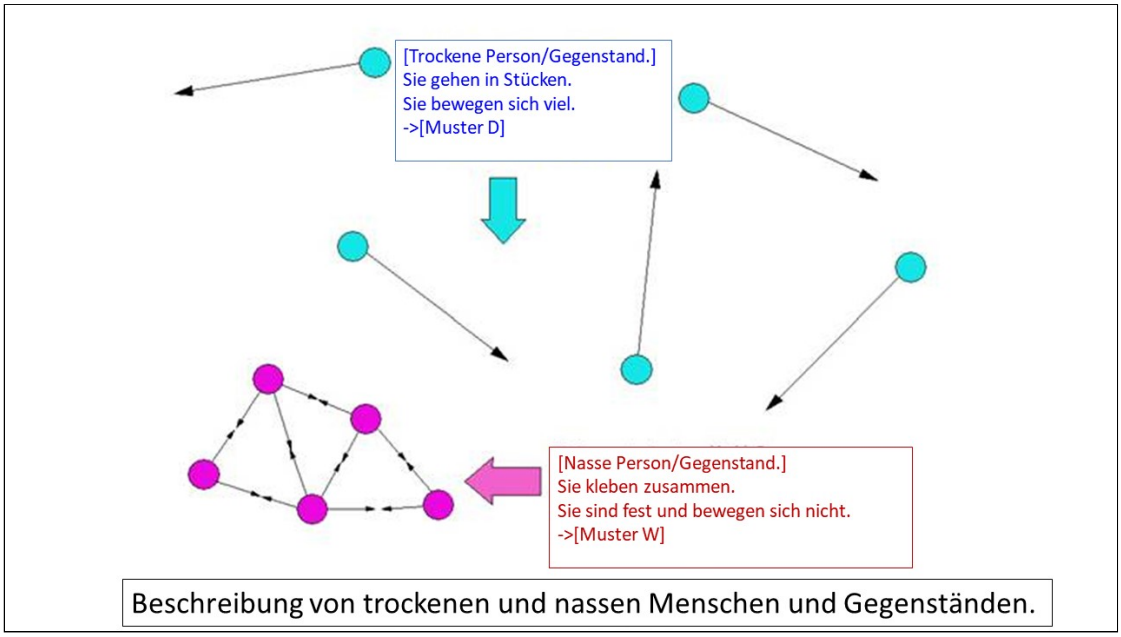
Man kann sagen, dass das Verhalten von Menschen in trockenen und feuchten Gesellschaften mit dem Computer simuliert werden kann, und zwar mit ähnlichen Mitteln wie bei der Simulation von Gas-/Flüssigmolekülbewegungen.

Die Tatsache, dass beispielsweise Japaner und Ostasiaten feucht und westliche Menschen trocken sind, deutet darauf hin, dass die Verhaltensmuster der japanischen und ostasiatischen Menschen, die hauptsächlich in der Landwirtschaft tätig und weiblich sind, im Wesentlichen mit Flüssigkeitsmolekülen vergleichbar sind, während die Verhaltensmuster der nomadischen, pastoralistischen, männlich dominierten, westlichen Menschen mit Gasmolekülen vergleichbar sind.

In nomadischen, pastoralistischen, männerdominierten westlichen Gesellschaften ähneln die Bewegungen der Menschen denen der Luft, die durch gasförmige Molekularbewegungen (Bewegungsmuster D) simuliert werden können und als “gasförmige Gesellschaften” bezeichnet werden können. Die japanischen und ostasiatischen Gesellschaften, die hauptsächlich landwirtschaftlich geprägt sind und in denen Frauen leben, ähneln den Bewegungen von Flüssigkeiten wie Wassertropfen, die durch molekulare Bewegungen von Flüssigkeiten (Bewegungsmuster W) simuliert werden können und daher als “Flüssigkeitsgesellschaften” bezeichnet werden können.

Die Einführung der Trocken-Nass-Perspektive in die Analyse der Gesellschaften und Kulturen der Welt wird also dazu führen, dass das in der Physik entwickelte Know-how über die Simulation der Bewegung von Objekten auf die Soziologie und Psychologie angewendet wird, und wird in hohem Maße zur Entwicklung der Soziologie und Psychologie beitragen.

Trockene und nasse Objekte (einschließlich Moleküle) ~ Die folgende Abbildung fasst die üblichen Bewegungs- und Verhaltensmuster von Menschen zusammen.



Eine detailliertere Beschreibung der Wechselbeziehung zwischen der molekularen ~ Objekt ~ menschlichen Ebene der Trockenheit/Nässe ist wie folgt.

1Erläuterung von gasförmigen und flüssigen molekularen Bewegungsmustern.

Um zu verstehen, wie und warum unsere Verhaltensmuster zwischenmenschliche Trocken-Nass-Empfindungen hervorrufen, müssen zunächst die Mechanismen untersucht werden, die die Unterschiede in den Eigenschaften von physikalischen Gasen und Flüssigkeiten hervorrufen, die den Menschen im Wesentlichen eine unterschiedliche Trocken-Nass-Empfindung vermitteln. Gase geben uns ein trockenes Gefühl und Flüssigkeiten ein feuchtes Gefühl. Um den Unterschied zwischen Gas und Flüssigkeit zu erkennen, müssen wir unsere Perspektive auf die molekulare Ebene reduzieren.

Die Unterschiede zwischen Gas- und Flüssigkeitsmolekülen werden insbesondere durch folgende Faktoren verursacht
1) Unterschiede in der Größe der kinetischen Energie (Grad der

Bewegung)
In einer Flüssigkeit ist der Grad der Bewegung (kinetische Energie) gering (nicht viel Bewegung, langsame Geschwindigkeit). Bei Gasen ist der Grad der Bewegung (kinetische Energie) hoch (sie bewegen sich viel und sind schnell).
Bei Gasen muss der Grad der Bewegung (kinetische Energie) hoch sein (viel Bewegung, hohe Geschwindigkeit). Bei Gasen ist der Grad der Bewegung (kinetische Energie) hoch (d. h. sie bewegen sich viel und sind schnell).
2] Unterschiedlicher Grad der intermolekularen Kraft
In Flüssigkeiten wirken die intermolekularen Anziehungskräfte, d. h. die zwischenmolekularen Anziehungskräfte zwischen den Molekülen, in hohem Maße, um den Abstand zwischen ihnen zu verringern, sich gegenseitig anzuziehen, zu kleben, zu ziehen und zu kontrollieren.
In Gasen gibt es fast keine intermolekulare Kraft zwischen den Molekülen, d. h. die intermolekulare Kraft, die die Moleküle zueinander hinzieht und anzieht.
Der Grad der zwischenmolekularen Kraft, die in Gaskörpern wirkt, ist sehr gering.
Der Grund dafür, dass die intermolekulare Kraft in Flüssigkeiten groß und in Gasen klein ist, liegt darin, dass… (1) In flüssigen Molekülen ist die zwischenmolekulare Kraft groß und klein.
(1) Da die kinetische Energie der Flüssigkeitsmoleküle gering ist, können sie sich nicht ohne die intermolekularen Kräfte bewegen, die ursprünglich zwischen den Molekülen bestehen (intermolekulare Kräfte), die sich gegenseitig anziehen, verbinden und kontrollieren, und sie sind den intermolekularen Kräften verpflichtet.
(2) Bei Gasmolekülen ist der Grad der Bewegung (kinetische Energie) so groß, dass sie in der Lage sind, die zwischenmolekularen Kräfte zu überwinden und sich frei zu bewegen, frei von den Auswirkungen der zwischenmolekularen Kräfte.
Das liegt daran, dass sie frei vom Einfluss der intermolekularen Kräfte sind.
Der Grund, warum die zwischenmolekulare Kraft in Flüssigkeiten in hohem Maße und in Gasen in geringem Maße wirkt, ist folgender.
(1) Da die kinetische Energie der Flüssigkeitsmoleküle gering ist, können sie sich nicht ohne die ursprünglich zwischen den Molekülen bestehenden zwischenmolekularen Kräfte (intermolekulare Kräfte) bewegen, die sie zusammenziehen, anziehen und in Schach halten, und sie sind den zwischenmolekularen Kräften ausgeliefert.
(2) Bei den Gasmolekülen ist der Grad der Bewegung (kinetische Energie) so groß, dass sie die zwischenmolekularen Kräfte

überwinden und sich frei bewegen können, frei vom Einfluss der zwischenmolekularen Kräfte.
Das ist der Grund dafür.

2Anwendung auf Objekte im Allgemeinen

Flüssiges Wasser wird bei Berührung mit der Fingerspitze nass und bleibt auf der Haut haften, wo es sich festsetzt und nicht mehr weichen will. In diesem Zusammenhang kann man sagen, dass zwischen flüssigem Wasser und Fingerspitzen eine Anziehungskraft besteht, die sie aneinander haften lässt. Außerdem bleibt flüssiges Wasser für immer an der gleichen Stelle, es sei denn, man bewegt die Fingerspitzen, und bewegt sich nicht. In dieser Hinsicht ist flüssiges Wasser weniger kinetisch und aktiv als gasförmiger Wasserdampf, usw.

Um den Gedanken weiter zu vertiefen, können wir sagen, dass die folgenden Gesetze für Objekte im Allgemeinen gelten
(1) Objekte (Moleküle für Menschen) haben eine hohe Mobilität, Aktivität, Bewegung und Fließfähigkeit, und die Anziehungskräfte (Bindungen) zwischen ihnen müssen gering sein. (Getrennt voneinander.) In diesem Fall muss es trocken sein. (1) Trocken.
(2) Die Objekte (Moleküle für Menschen) müssen eine geringe Bewegung, Aktivität, Bewegung und Fließfähigkeit und eine hohe gegenseitige Anziehung (Kohäsion) zwischen ihnen aufweisen. (3) Die Objekte dürfen nicht voneinander getrennt sein. In diesem Fall muss es nass sein. In diesem Fall muss es nass sein.

Um die Richtigkeit dieser Annahme zu erklären, muss die Annahme für Objekte gelten, die dem Menschen viel näher sind als Moleküle. Zu diesen Objekten in menschlicher Größe gehören beispielsweise Sandkörner an Stränden, Flüssen und Wüsten, menschliches (insbesondere weibliches) Haar, Natto (fermentierte Sojabohnen), Süßigkeiten und größere Objekte wie Tischtennisbälle und Volleybälle aus Plastik.

Trockener Sand klebt nicht an der Hand, wenn man ihn berührt, und fällt Stück für Stück auseinander, seidig und glatt. (Er ist nicht klebrig.) Wenn der Wind weht, bewegt sich der Sand mit ihm und

glättet ihn. (Er ist flüssig.) Im Gegensatz dazu klebt nasser oder feuchter Sand an der Hand, wenn man ihn berührt, und bewegt sich nicht weg. (Er ist adhäsiv und klebrig.) Außerdem ist solcher Sand in Klumpen zusammengeballt und bewegt sich nicht, wenn der Wind weht. (Er ist nicht flüssig.)

Nasses Haar löst sich nicht so leicht in Klumpen auf, und es bewegt sich nicht, wenn der Wind bläst. Trockenes Haar hingegen flattert im Wind und bewegt sich einzeln, seidig und widerspenstig.

Natto-Bohnen ziehen beim Umrühren klebrige Fäden und verbinden sich miteinander, indem sie aneinander haften und versuchen, in einem Stück zur Ruhe zu kommen. Dabei wirkt zwischen den Bohnen eine Anziehungskraft, die der intermolekularen Kraft gleichzusetzen ist.

Die Körner des Bonbons, deren Oberfläche geschmolzen ist (die Oberfläche hat sich verflüssigt), können nicht entfernt werden, da sie an den Fingerspitzen oder an anderen Bonbons kleben. Selbst wenn man versucht, sie einzeln zu bewegen, kleben sie aneinander und lassen sich nicht bewegen.

Wird der Klebstoff jedoch großflächig auf die Oberfläche aufgetragen oder um die gesamte Oberfläche des doppelseitigen Klebebands gewickelt, bleiben die Kugeln aneinander haften und kleben zusammen, so dass es schwierig ist, sie einzeln zu entfernen.

In diesem Fall wird angenommen, dass die klebrige und kohäsive Beschaffenheit dieser Objekte (wenn sie einmal zusammenkleben, bewegen sie sich nicht mehr auseinander) die Anziehungskraft zwischen ihnen erhöht (die Kraft, die sie zusammenhält und versucht, sie zu verbinden), wodurch sie der Bewegung, der Aktivität, der Bewegung und der Fließfähigkeit beraubt werden. Mit anderen Worten: Die klebrige oder klebrige Adhäsion der Objekte, die versuchen, aneinander zu haften, führt dazu, dass sich die Objekte gegenseitig anziehen und es ihnen schwer fällt, sich zu bewegen, was zu einer Nässe der Objekte führt. Dies zeigt sich z. B. daran, dass, wenn der Klebstoff über einen längeren Zeitraum der Außenwelt ausgesetzt ist und das Lösungsmittel freigesetzt wird und nicht mehr klebt, der Gegenstand als trocken empfunden wird.

(Weitere Informationen zu diesem Thema finden Sie im Abschnitt Ressourcen).

Um die obigen Überlegungen in einfachen Worten zusammenzufassen, kann man sagen, dass im Allgemeinen Objekte, die klebrig und adhäsiv sind und aneinander haften und sich nicht bewegen, als nass empfunden werden, während Objekte, die sich schnell von der Hand lösen und sich reibungslos voneinander weg bewegen, als trocken wahrgenommen werden.

In diesem Fall versuchen die nassen Objekte, aneinander zu haften, und die trockenen Objekte, sich voneinander zu entfernen, und die beiden stehen in Bezug auf Interaktion und soziale Beziehungen im Gegensatz zueinander.

Ausgehend von diesen Beispielen für Objektgrößen, die weit über die molekulare Ebene hinausgehen, glauben wir, dass es möglich ist, die oben erwähnte Bandbreite von Trocken-Nass-Empfindungen auf molekularer Ebene auf Objekte im Allgemeinen auszuweiten.

3Anwendungen auf zwischenmenschliche Beziehungen

Wenn wir die Trocken-Nass-Empfindung bei Objekten im Allgemeinen auf die menschliche Ebene ausdehnen, so ist davon auszugehen, dass die Nass-Trocken-Empfindung einer Flüssigkeit wie Wasser oder eines Gases wie Luft und die Nass-Trocken-Empfindung eines Menschen die gleiche ist wie die Nass-Trocken-Empfindung eines Menschen in sozialer Interaktion miteinander.

Mit anderen Worten, wenn wir die Konzepte von Bewegung, Mobilität und Anziehung auf den Menschen anwenden, können wir verstehen
(1) Wenn eine Person stehen bleibt und sich nicht viel an einem Ort bewegt (mit einem geringen Maß an Aktivität) und nicht versucht, sich anderen in ihrer Umgebung zu nähern, zusammenzuhalten oder sich von ihnen zu entfernen. (2) Eine Person nähert sich anderen Personen in ihrer Umgebung und bleibt mit ihnen zusammen und weigert sich, sich von ihnen zu entfernen. Sie nähert sich den anderen Personen in ihrer Umgebung nicht an, klebt nicht an ihnen und entfernt sich nicht von ihnen. In solchen Fällen entsteht in den zwischenmenschlichen Beziehungen ein nasses Gefühl (wie bei

flüssigen Molekülen mit geringer kinetischer Energie und hohen zwischenmolekularen Kräften). (1) Es entsteht ein nasses Gefühl. (2) Wenn eine Person sich von Ort zu Ort bewegt, ohne an einem Ort stehen zu bleiben. (2) Wenn eine Person sich von Ort zu Ort bewegt und fließt, ohne an einem Ort stehen zu bleiben. (3) Wenn Menschen sich von ihren Mitmenschen entfernen, anstatt sich einander anzunähern oder zu nähern. Sie gehen nicht auf andere zu oder bleiben nicht bei ihnen, sondern versuchen, sich von ihnen zu entfernen. Wenn dies geschieht, entsteht ein trockenes Gefühl in der zwischenmenschlichen Beziehung (wie bei Gasmolekülen mit hoher kinetischer Energie und geringen zwischenmolekularen Kräften). Es entsteht ein trockenes Gefühl.
Man spricht von einem trockenen Gefühl in zwischenmenschlichen Beziehungen (wie bei Gasmolekülen mit hoher kinetischer Energie und geringer zwischenmolekularer Kraft).

Wenn man in diesem Fall die Objekte von der Molekül- bis zur Menschengröße auf die gleiche Weise betrachtet, kann man die Bewegungsenergie, die beiden Objekten gemeinsam ist, als "kinetische Energie (molekulare Ebene)" = "Bewegung, Aktivität, Beweglichkeit und Fließfähigkeit (Objekt- bis zur menschlichen Ebene)" und "intermolekulare Kraft (molekulare Ebene)" = "Anziehungs- und Bindungskraft (Objekt- bis zur menschlichen Ebene)" verstehen, d. h. als die Kräfte, die sich gegenseitig aneinander binden, verbinden, kombinieren und aggregieren sowie kontrollieren und binden.

Die obige Erklärung lässt sich wie folgt zusammenfassen: Unterschiede in der Aktivität und der kinetischen Aktivität und die daraus resultierenden großen und kleinen intermolekularen Anziehungskräfte, die den intermolekularen Kräften entsprechen, führen zu einer nassen bzw. trockenen zwischenmenschlichen sensorischen Differenzierung. (Diese Erklärung wurde etwa 1991-1992 erfunden.)

In diesem Fall müssen psychologische Aktivitäten und Bewegungen, gegenseitige Kontrollen und Gleichgewichte und die Nähe zueinander, die keine physische Bewegung beinhalten, ebenso berücksichtigt werden wie physische Aktivitäten und Bewegungen des Körpers und des gegenseitigen Ziehens. Wenn zum Beispiel eine Person am Schreibtisch sitzt, Bücher aus verschiedenen Bereichen liest und aktiv über verschiedene Dinge nachdenkt, erfüllt von intellektueller Neugier, kann sie als körperlich inaktiv, aber

psychologisch aktiv in ihren Bewegungen betrachtet werden. Wenn andererseits zwei Liebende, die weit voneinander entfernt leben, durch telefonische Kommunikation ein starkes Gefühl der psychologischen Einheit empfinden, kann dies als starke psychologische Anziehung zwischen ihnen interpretiert werden, obwohl sie physisch weit voneinander entfernt sind.

Menschliche Aktivitäten, Bewegungen und Anziehung lassen sich also in zwei Kategorien einteilen: in physische und psychologische, wobei im Folgenden hauptsächlich die psychologische Kategorie behandelt wird. Der Grund dafür ist, dass die physischen Aktivitäten und Bewegungen des menschlichen Körpers und die Spannungen zwischen den Körpern oberflächlich sind und die Aktivitäten des Nervensystems im Körper widerspiegeln, während die psychologischen Aktivitäten, Bewegungen und Anziehungskräfte, die auf der Funktionsweise des Nervensystems beruhen, grundlegender vom menschlichen Verhalten bestimmt werden.

Die Realität der Bewegung/Aktivität, die uns ein trockenes Gefühl für zwischenmenschliche Empfindungen vermittelt, besteht darin, dass wir eine intrinsische psychologische Orientierung haben, uns aktiv zwischen voneinander getrennten Punkten hier und dort zu bewegen (räumliche Mobilitätsorientierung), sowie eine intrinsische psychologische Orientierung, uns auf Punkte und Bereiche auszudehnen, in denen wir noch nie zuvor gewesen sind, und neue Orte zu erschließen (neue Ziele zu erkunden). (Trying to do). und eine psychologische Orientierung (Diffusionsorientierung). In diesem Fall handelt es sich um den Wunsch, die Lebensatmosphäre zu erneuern, indem man seinen physischen Standort oder sein psychologisches Interessengebiet wechselt, um neue Reize zu erhalten, oder um die Neugier auf Unbekanntes, dem man noch nie begegnet ist, mit anderen Worten, um neuen Informationen (frischen Informationen) ausgesetzt zu sein, die man (bis jetzt - seit einiger Zeit) nicht erfahren hat. Der geistige Impuls, neue Informationen zu erhalten (der Impuls, neue Informationen zu erhalten), ist die treibende Kraft hinter Bewegung/Aktivität. Das Gegenteil davon, eine gefestigte, ruhige, nicht-diffusorische Orientierung, also ein Mangel an Bewegung/Aktivität, gibt ein nasses Gefühl im zwischenmenschlichen Sinne.

Was aber ist die Substanz der psychologischen Anziehungs- und Bindungskraft, die ein feuchtes Gefühl im zwischenmenschlichen Sinne erzeugt? Es handelt sich um eine dem Menschen

innewohnende Orientierung, anderen Menschen psychologisch nahe zu kommen und zu bleiben (psychologische Näheorientierung).

Mit anderen Worten: Die (psychologische) gegenseitige Anziehung besteht darin, sich allmählich der (psychologischen) Position des anderen anzunähern und sich schließlich zu umarmen und eins zu werden. (Eins zu werden, zu verschmelzen.) Und aneinander gebunden zu sein und einander nie zu verlassen. Man kann sagen, dass eine starke Tendenz, die psychologische Distanz zum anderen zu verringern und sie schließlich auf Null zu reduzieren, sich zu verbinden, sich miteinander zu verbinden, sich wie eine Anziehung zueinander anfühlt und zu einem feuchten Gefühl im zwischenmenschlichen Sinne führt.

Die obigen Ausführungen lassen sich im Hinblick auf zwischenmenschliche Beziehungen wie folgt zusammenfassen.
(1) Versuchen Sie nicht, die andere Person zu verlassen, indem Sie psychologisch an ihr kleben. (2) Anhaften, Kleben, Verbinden, Verbundenheit und Kollektivsein. Und versuchen Sie nicht, sich so zu bewegen, wie es ist. (1) Versuchen Sie nicht, sich einfach so zu bewegen.
(2) Nicht zu tief in das Leben der anderen Person eindringen, sondern sie schnell und einfach verlassen. (3) Nicht anhaftend, nicht klebend, unverbunden und diskret sein. Und sich aktiv von Ort zu Ort bewegen. Und es sollte sich aktiv fortbewegen.

In diesem Fall ist die Adhäsionskraft eine Form der Anziehung, da sie darauf ausgerichtet ist, sich einander anzunähern, anzuziehen und aneinander zu haften. Diese Adhäsionskraft hat auch die Wirkung der Bewegungslosigkeit (Deaktivierung, Demobilisierung) = Fixierung, die Menschen und Gegenstände an ihrem Platz hält und nicht loslässt, so dass sie sich nicht bewegen können.

Egal, ob es sich um ein Molekül, einen Gegenstand oder den menschlichen Geist handelt, wenn eine Person oder ein Gegenstand klebrig an der anderen Person haftet und sich weigert, sich zu bewegen, wird dies gemeinhin als nass empfunden, und umgekehrt wird es gemeinhin als trocken empfunden.

4.

Ob ein Teilchen trocken oder nass ist, kann man nicht erkennen, wenn man es nur ansieht. Man kann sie nur erkennen, wenn man die Gesellschaft und die Populationen betrachtet, die von mehreren Teilchen gebildet werden.

Der Unterschied zwischen trocken-nass und trocken-feucht liegt in der Art und Weise, wie Teilchen mit anderen Teilchen interagieren. Nasse Teilchen haften an anderen Teilchen, verbinden sich mit ihnen und binden sich gegenseitig an sie, während sich trockene Teilchen frei von anderen Teilchen entfernen können.

Diese Eigenschaften lassen sich nur verstehen, wenn man mehrere Teilchen gleichzeitig betrachtet. Um die Trocken-Feuchtigkeit eines Teilchens zu untersuchen, müssen mehrere Teilchen gleichzeitig betrachtet werden. Dazu reicht es nicht aus, die Bewegung eines einzelnen Teilchens oder die Psychologie einer einzelnen Person zu betrachten, sondern es ist eine sehr soziale Perspektive erforderlich.

In diesem Fall sind die Arten und Größen der interagierenden Teilchen nicht unbedingt identisch. Was die Größe betrifft, so kann das eine winzig klein und das andere riesig sein. Ein Molekül (eine Gruppe) aus flüssigem Wasser (winzig klein), das sich an die Haut eines Menschen (riesig) heftet, ist ein Beispiel für eine andere Art und Größe. Auch wenn die Größe der Teilchen unterschiedlich ist, lässt sich die Trocken-Nass-Natur der Wechselwirkungen zwischen den Teilchen beobachten.

(c)1992-2008 Erstmals veröffentlicht in 1992-2008

Untersuchung von Verhaltensmustern vom Typ “gasförmig-flüssig”. Molekulares kinetisches Verständnis des menschlichen Verhaltens.

24. Mai 1992. Erste Veröffentlichung.
Integrierte Version von Gasförmig und Flüssig.

(April 2022. Ich habe den Wortlaut des Textes geändert, um ihn klarer und für automatische Übersetzungsdienste besser geeignet zu machen. Der Inhalt des Textes selbst bleibt im Original erhalten.)

1.
Ebenen, die das menschliche Verhalten beschreiben. Im Folgenden sind die möglichen Inhalte in der Reihenfolge der grundlegendsten.
01) Die Ebene der Physikochemie (Bewegung von Objekten)
02) Die Ebene der Physiologie oder Biologie (von Neuronen bis zu Tieren, Genetik).
03) Die spezifische Ebene des Menschen (die Frontallappen des Großhirns und die Kultur und Zivilisation, die sie hervorbringen. Die Kultur und die Zivilisation, die sie hervorbringt.)

In der "Verhaltenswissenschaft", die sich bisher mit dem menschlichen Verhalten beschäftigt hat. Die derzeitige Situation ist wie folgt.
01) Soziologie und Sozialpsychologie beschäftigen sich nur mit der humanspezifischen Ebene. (Selbst Tierversuche werden dort selten durchgeführt.)
02) Die Psychologie beschränkt sich bestenfalls auf die biologische Ebene (Anwendung von Tierverhalten.) (Anwendung von Tierverhalten. (Anwendung des tierischen Verhaltens, neuronale Forschung in der physiologischen Psychologie, usw.)

03) Die Anwendung von physikalisch-chemischen Ideen auf die Verhaltenswissenschaft als Metapher. Es gibt viele Beispiele. Beispiele.
//
Psychologie. Psychophysik (Das Weber-Fechner-Gesetz.)
Sozialpsychologie. Gruppendynamik. (Levin. etc.) Soziometrie. (Moreno,J.L.)
Soziologie. Theorie sozialer Systeme und Selbstorganisationstheorie (Parsons,T., etc.)
//
Allerdings.
Menschen als physische Wesen oder Objekte zu behandeln, nicht nur als Metaphern. Ihr Verhalten als die Bewegung eines Objekts zu

betrachten. Ein solcher Ansatz auf der grundlegendsten physikalisch-chemischen Ebene. Dieser Ansatz ist noch nicht sehr gut untersucht worden.
Diese Situation ist so, als würde man ein Hochhaus bauen, ohne das Fundament zu legen. Es ist zweifelhaft, ob dies ein geeignetes Verfahren ist, um mit der Forschung fortzufahren.
Deshalb.
Die Themen, die üblicherweise auf einer höheren, humanspezifischen Ebene untersucht wurden (z. B. zwischenmenschliche Beziehungen, ethnische Zugehörigkeit usw.). Wir müssen erneut prüfen, ob sie auf einer grundlegenderen physikalisch-chemischen Ebene erklärt werden können.

2.
Der einzelne Mensch. Wenn man sie aus einer sehr makroskopischen Perspektive auf der kosmischen/terrestrischen Ebene betrachtet. Dass sie auf eine sehr miniaturisierte Weise betrachtet werden können, etwa in der Größe eines physikalisch-chemischen Moleküls.
Wie auch immer.
Der Mensch als physikalisch-chemisches Wesen, reduziert auf die molekulare Ebene. Oder die Verhaltensweisen einer solchen Menschengruppe. In welcher Form können sie eingefangen werden? Es gibt derzeit keine nennenswerte Forschung zu diesem Thema. (Ein physiko-chemischer Ansatz, der den Menschen auf die molekulare Ebene reduziert. Das ist an sich für die Sozialwissenschaften gar nicht von Interesse.)
Menschen oder Menschengruppen als molekularisierte physikalisch-chemische Einheiten. Ihre genetischen oder kulturellen Verhaltensweisen. (Ethnizität und sozialer Charakter.) Ob sie in direktem Zusammenhang mit den realen Gesetzen der molekularen Bewegung in der physikalischen Chemie stehen oder nicht? Auch dies bleibt in der bisherigen Forschung unklar. (Studien zur Anwendung der Physik auf den Bereich der Sozialpsychologie. Beispiele hierfür sind die Theorie der Gruppendynamik von K. Levin et al. Sie alle bleiben jedoch auf der metaphorischen Ebene stehen.)
Wenn nachgewiesen werden kann, dass menschliche genetische und kulturelle Verhaltensmuster in direktem Zusammenhang mit den Gesetzen der molekularen Bewegung stehen.
Computergestützte Techniken zur Simulation molekularer Bewegungen werden derzeit in der physikalischen Chemie eingesetzt. Diese Technologie kann direkt auf die Forschung am Menschen (Bevölkerung) angewendet werden. Dies wird zur

Verwirklichung der folgenden Das Niveau der Computeranwendungen in den Sozialwissenschaften. drastisch zu verbessern.
Zweck dieser Erklärung.
01) Themen wie Ethnizität und sozialer Charakter, die traditionell als spezifische Forschungsthemen der Soziologie, Psychologie und Kulturanthropologie behandelt wurden. Es soll gezeigt werden, dass es möglich ist, solche Themen wie die Molekülkinetik der physikalischen Chemie selbst zu behandeln. Es soll gezeigt werden, dass dies möglich ist.
02) Genetische oder kulturelle Verhaltensmuster von Menschen oder menschlichen Gruppen als molekularisierte physikalisch-chemische Einheiten. Aufzeigen, dass sie im Allgemeinen mit den Bewegungsgesetzen flüssiger Gasmoleküle mit Fluidität übereinstimmen. Dies zu demonstrieren.
Aufzeigen, dass die obigen Ausführungen es direkt (nicht nur metaphorisch) ermöglichen, einen physikalisch-chemischen Ansatz für die Sozialwissenschaften zu entwickeln. Die Anwendung von computergestützten molekularen Simulationstechniken auf die Sozialwissenschaften.

3.
01) Das menschliche Verhalten wird aus einer Makroperspektive betrachtet. Menschliches Verhalten, einschließlich soziales und kulturelles Verhalten, entspricht den physikalisch-chemischen Gesetzen der molekularen Bewegung von Flüssiggas (ob die Person sich dessen bewusst ist oder nicht).
Streng genommen bewegt sich der Mensch anders als physikalisch-chemische Moleküle, da er über eingebaute Funktionen der Wahrnehmung, Assoziation und Bewegung verfügt. Dennoch verhalten sie sich im Großen und Ganzen wie physiko-chemische Wesen.
02) Genetischer Aspekt. Weibliche oder männliche Verhaltensweisen. Sie entsprechen den folgenden (2) entsprechend den folgenden (1). (1) Die biologische Kostbarkeit eines jeden. Ihr Grad. Ihre Größe. (2) Die Gesetze der molekularen Bewegung von Flüssigkeiten und Gasen.
03) Kulturelle Aspekte. Der Grad der Vorherrschaft von Flüssigkeiten oder Gasen in der natürlichen Umgebung, an die sie angepasst sind. (Grad der Nässe oder Trockenheit). Je nach diesem Grad entsprechen die folgenden Inhalte der molekularen Bewegung von Flüssigkeiten oder Gasen. Landwirtschaftliche Gesellschaft. (sesshaft und intensiv) Nomadische (sesshaft und intensiv) oder

nomadische Gesellschaften. (Nomadische Gesellschaften (wandernd und rau). Verhaltensmuster dieser Gesellschaften. (Ethnizität.)
(Der Grad der Nässe des kulturellen menschlichen Verhaltens. Er steht in direktem Zusammenhang mit dem Feuchtigkeitsgrad der natürlichen Umwelt).
04) Genetische weibliche oder männliche Verhaltensmuster. Kulturell gesehen sind die Verhaltensmuster von Agrar- oder Nomadengesellschaften von der Nässe und Trockenheit der natürlichen Umwelt abgeleitet. Die beiden oben genannten Paare sind miteinander vereinbar. In Bezug auf die Anpassung an die natürliche Umwelt. In Agrargesellschaften mit flüssigkeitsdominierter Umwelt (feuchte Umwelt) sind die Weibchen dominant. In nomadischen Gesellschaften mit einer gasdominierten Umwelt (trockene Umwelt) dominieren die Männchen.

4.
Das menschliche Verhalten ist in Bezug auf die Interaktion ständig im Fluss. Daher wird menschliches Verhalten aus einer physikalisch-chemischen Perspektive betrachtet. Der Vergleichsgegenstand ist die flüssige, gasförmige Umgebung. Es ist die molekulare Bewegung der gasförmigen Flüssigkeit, die flüssig ist. (Nicht-flüssige Feststoffe sind von dem Vergleich ausgeschlossen.)
In diesem Abschnitt fassen wir Folgendes zusammen Molekulare Bewegung von Flüssigkeiten und Gasen. Ihre grundlegenden Eigenschaften.
Zunächst sollen die zwischenmolekularen Kräfte erklärt werden. Anschließend werden die Prinzipien der Molekularbewegung in zwei Dimensionen unterteilt, die Bewegungsdimension (M) und die Verteilungsdimension (D), in deren Mittelpunkt die zwischenmolekularen Kräfte stehen.
Anschließend wird für jedes der Grundprinzipien ein Vergleich der molekularen Bewegung von Flüssigkeiten und Gasen vorgenommen, der sich auf die zwischenmolekularen Kräfte konzentriert und in einer Tabelle dargestellt wird.
Diese Beschreibung sollte die folgenden anthropomorphen Darstellungen von Molekülen enthalten. Eine positive Aneignung der in den Sozialwissenschaften verwendeten Konzepte.
Inhaltlich soll der Brückenschlag zwischen der konventionellen physikalischen Chemie und den Sozialwissenschaften im Hinblick auf die Terminologie realisiert werden.

I. Zwischenmolekulare Kräfte
Jedes Molekül verfügt über “intermolekulare Kräfte” (Kräfte der gegenseitigen Anziehung).
Das Ausmaß, in dem die “intermolekulare Kraft” wirkt. (Die Leichtigkeit, mit der intermolekulare Anziehungskräfte wirken.) Sie muss negativ korreliert sein mit
01) Dem “Abstand” zwischen den einzelnen Molekülen.
02) Die “kinetische Energie” jedes einzelnen Moleküls, um die gegenseitige Anziehung abzuschütteln.

M. Dimension der Bewegung
Fassen Sie die Beziehung zwischen dem Verhalten der einzelnen Moleküle und den “intermolekularen Kräften” zusammen.

M1. Die kinetische Energie der einzelnen Moleküle. Sie wird als das Produkt der folgenden Punkte ausgedrückt.
Jedes Flüssigkeitsmolekül hat eine mittlere bis hohe kinetische Energie.
Die Energie eines jeden Moleküls in Aktion. Sie ist.
01) “Masse”.
02) “Geschwindigkeit”.

Die kinetische Energie eines jeden Moleküls. Sie steht in direktem Zusammenhang mit jedem der folgenden Punkte
11) dem “Ausmaß” der Bewegung
21) “Aktiv” der Bewegung (Grad der spontanen Bewegung)
31) Härte des “Treffers” und Grad der Zerstörungskraft zum Zeitpunkt des gegenseitigen Kontakts
32) Grad der Verwundbarkeit zum Zeitpunkt des gegenseitigen Kontakts
33) Energie zur Störung des Status quo und zur Veränderung

Das Ausmaß, in dem die “intermolekulare Kraft” wirkt. Sie ist negativ mit der kinetischen Energie der einzelnen Moleküle korreliert.
Daher sind die Werte der oben genannten Indikatoren 01-31 negativ mit der “intermolekularen Kraft” korreliert.

M2. Wie das Verhalten der einzelnen Moleküle bestimmt wird. Es wird durch die folgenden Inhalte ausgedrückt.
M211. Für jedes der Moleküle.
01) “Freiheitsgrad” (der Grad, in dem eine Entscheidung getroffen

werden kann, ohne durch die umgebenden Moleküle physisch eingeschränkt zu werden)
02) “Autonomie” (der Grad, in dem eine Entscheidung unabhängig von der Umgebung getroffen werden kann)
03) “Originalität” (Grad der Fähigkeit, Entscheidungen zu treffen, die sich von denen der umgebenden Moleküle unterscheiden und für einen selbst einzigartig sind).

Diese Werte stellen die folgenden Grade dar. Der Grad, in dem jedes Molekül die Anziehungskraft der Umgebung abschütteln und sich frei bewegen kann. oder Der Grad, in dem jedes Molekül den Einfluss der Anziehungskraft der umgebenden Individuen bei der Entscheidung über seine Bewegung nicht berücksichtigen muss. Das Ausmaß, in dem sie sich frei bewegen können. Ihre Werte sind negativ mit der “intermolekularen Kraft” (gegenseitige Anziehung zwischen den Molekülen) korreliert.
Je größer die intermolekulare Kraft ist, desto stärker ist der Grad der “Flucht aus der Freiheit” der einzelnen Moleküle. (Fromm., E.)

M212. Intermolekular. Er wird wie folgt ausgedrückt
01) “Grad der gegenseitigen Abhängigkeit” (reziprok, der Grad, in dem ein Molekül durch die Verhaltensentscheidungen eines anderen Moleküls beeinflusst wird. Sein Grad.)
02) “Mutual checks and balances” (Wechselseitige Regulierung und Bindung des Verhaltens anderer Moleküle. Grad. Gegenseitiges Herunterziehen der anderen. Der Grad des gegenseitigen “Zurückziehens”.)
03) “Uniformität” (Der Grad der Unfähigkeit, sich individuell und diskret zu bewegen. Grad der “Gleichförmigkeit”.)
04) “Kollektivismus” (Die Tendenz, sich unter gegenseitiger Anziehung im Einklang zu bewegen. Seine Tendenz. Seine Stärke.)
05) “Andersartigkeit” (Die Tendenz, andere Moleküle der gleichen Art anzusteuern. Seine Tendenz. Die Tendenz, gegenseitige “Wärme” zu suchen.)
05B) “Anthropomorphismus” (Der Grad, in dem anorganische Objekte der gleichen Art mit anderen Objekten der gleichen Art verglichen werden. Der Grad des Anthropomorphismus.)
06) “Gegenseitige Harmonie” (Der Grad, in dem Menschen “freundlich” und “vertraut” miteinander sind. (Der Grad der gegenseitigen Harmonie.)
Für diesen Wert lassen sich die folgenden Inhalte realisieren. Die folgenden Unterteilungen sind für diesen Wert möglich: von 061 unten bis 063 unten. Dieser Wert ist auch positiv korreliert mit dem

Grad der molekularen Interfusion oder Interintegration. (D22-11.)
061) “Grad der Anziehungskraftverfolgung” (Der Grad der Anziehung untereinander. Der Grad, in dem dies (positiv) verfolgt wird.)
062) “Grad der Abstoßung Abschreckung” (Der Grad der Abschreckung der Wirkung der Abstoßung (abstoßende Kraft) zwischen einander. Es wird keine Bewegung in die entgegengesetzte Richtung zur Umgebung zugelassen. Der Grad der “Einstimmigkeit”. Ihr Grad).
063) “Abschreckung der Anziehungskräfte ausschalten” (die Anziehungskräfte untereinander abzuschütteln.) (Solche Anziehungskräfte untereinander auszuschalten.) (Sich dadurch frei zu bewegen. Um ihre Verwirklichung zu verhindern. Das Ausmaß, in dem sie abgeschreckt werden.)

Diese Werte sind negativ mit dem “Freiheitsgrad” jeder molekularen Aktion korreliert. Deshalb. Diese Werte sind positiv mit den “intermolekularen Kräften” korreliert.

M213. Gegenüber der Umgebung. Sie wird wie folgt dargestellt
01) “Synchronizität” (der Grad der operativen Harmonie mit der Umgebung und der Grad, in dem man danach strebt, diese zu erreichen. Der Grad, in dem man versucht, dies zu erreichen).
02) “Schamempfindlichkeit” (Benedict.,R.) (Der Grad, in dem man gegenseitig die Aufmerksamkeit und Prüfung der anderen Moleküle der Umgebung spürt. Der Grad, in dem man dies spürt.)
03) “Die Leichtigkeit, beobachtet zu werden” [R.Benedict] (Der Grad, in dem man gegenseitig von den anderen Molekülen der Umgebung beobachtet und überwacht wird. (Gegenseitige Betrachtung der folgenden Punkte: Was denken die anderen Moleküle um ihn herum über ihn? Der Grad dieser Rücksichtnahme.)
04) “Notwendigkeit der Verwurzelung” (vorherige Zustimmung zu den eigenen Handlungen. (Die vorherige Zustimmung zu seinen eigenen Handlungen, das Ausmaß, in dem er die anderen um ihn herum um deren Umsetzung bittet. Ausmaß dieser Rücksichtnahme).

Diese Werte geben Folgendes an Das Ausmaß, in dem das Verhalten jedes Moleküls durch das Verhalten der anderen Moleküle in seiner Umgebung bestimmt wird. Deshalb. Diese Werte sind positiv mit den intermolekularen Kräften korreliert.
Diese Werte sind negativ korreliert mit den “Freiheitsgraden” jeder Molekularbewegung.

M22. Die Richtung (Weg) der Bewegung jedes Moleküls. Der Weg, auf dem sie sich befinden. Sie wird wie folgt dargestellt
01) “Stetigkeit” und “Geradlinigkeit”.
02) “Klarheit” (der Grad, in dem die Dinge schwarz und weiß sind. Der Grad der Klarheit.)

Diese Werte stehen in negativer Korrelation zu den intermolekularen Kräften.
Die Richtung einer solchen Bewegung. Sie wird zickzackförmig, ad hoc und unscharf, da sich die Moleküle gegenseitig anziehen. Dadurch verringert sich der Grad der Klarheit.
Das Ergebnis. Die “Zielgerichtetheit” der Handlung. (Der Grad, in dem man sich in einer geraden Linie auf das Objekt zubewegt.) Der Grad der Klarheit verringert sich.

M23. Wie jedes Molekül die Verantwortung für sein eigenes Handeln übernimmt. Sie wird ausgedrückt durch
01) “Dispersion” (Der Grad, in dem ein Molekül zwischen anderen Molekülen diffundiert. Der Grad der Dispersion.)
02) “Solidarisierung” (gemeinsam mit anderen Molekülen, die sich gegenseitig nehmen oder halten. Ihr Grad.)
Diese Werte sind die Korrelationskoeffizienten der zwischenmolekularen Kräfte.
Diese Werte sind positiv mit den zwischenmolekularen Kräften korreliert.
Der Grad der gegenseitigen Anziehung nimmt zu. Dadurch erhöht sich der Grad der Der Grad, in dem das Verhalten eines Moleküls nicht nur von einem Molekül selbst bestimmt werden kann. Dadurch sinkt der Grad der Eigenverantwortlichkeit für das eigene Handeln.
Das Ergebnis ist. Der Grad der “kollektiven Verantwortungslosigkeit” für seine Handlungen. Das Ausmaß, in dem diese zunimmt.

D. Verteilungsdimension
Erläuterung der Verteilung der einzelnen Moleküle (Gruppen) unter besonderer Berücksichtigung ihrer Beziehung zu den intermolekularen Kräften.

D11. Gegenseitiger Abstand
Flüssigkeitsmoleküle halten einen mäßigen oder großen Abstand zueinander ein.

Die effektive Anziehungskraft zwischen Molekülen. Das Ausmaß, in dem. die “intermolekulare Kraft” wirksam ist. Das Ausmaß, in dem. Ihr Grad ist negativ mit dem Abstand zwischen den einzelnen Molekülen korreliert.

D21. Die Verteilung der einzelnen Moleküle. Sie wird durch die folgenden Inhalte ausgedrückt.
01) “Individualität” (Jedes Molekül ist von den anderen getrennt und unabhängig. Der Grad dieser Unabhängigkeit. Der Grad der “Individualität”.)
11) “Objektivität des Standpunkts” (Der Grad, in dem sich die beiden Parteien gegenseitig sehen, ohne sich voneinander zu entfernen. Grad der Objektivität. Nicht-Kurzsichtigkeit in den Augen, die den anderen sehen.)
21) “Territorialität” (Der Raum, den jedes Molekül für sich selbst reserviert. Die Größe der Moleküle.)
22) “Sichtfeld” (das Sichtfeld, das jedes Molekül hat. Die Größe, Entfernung und Sichtbarkeit in ihnen.)
23) “Privatsphäre” (Das Ausmaß, in dem jedes Molekül seine eigenen Bewegungen nicht von den anderen und den anderen überwachen lässt. Sein Grad.)
24) “Privatraum-Orientierungsgrad” (Jedes Molekül sollte einen Impuls zwischen den anderen haben. (Der Grad, in dem er seinen eigenen Raum von seiner Umgebung unabhängig macht. Der Grad davon.)
31) “(Umwelt-)Exposition” (Direkte Exposition jedes Moleküls gegenüber der äußeren Umgebung, ohne die Einmischung anderer Moleküle. Grad der Exposition.)

Diese Werte sind positiv mit den gegenseitigen Abständen zwischen den Molekülen korreliert. Daher sind diese Werte negativ mit dem Ausmaß der intermolekularen Kräfte korreliert.

D22. Verteilung der intermolekularen Kräfte. Sie wird wie folgt dargestellt
01) “Gegenseitige Nähe” (Das Ausmaß, in dem jedes Molekül versucht, sich dem anderen zu nähern, bezogen auf die Entfernung. Sein Grad.)
11) “Ausrichtung auf Verschmelzung und Integration” (Der Grad, zu dem jedes Molekül versucht, mit dem anderen zu verschmelzen und sich zu integrieren. Grad der Integration.)
12) “Anlehnungsgrad” (Jedes Molekül lehnt sich gegenseitig an das andere an und wird vom anderen angelehnt. Grad der Anlehnung.

Grad der “amae”-Ausrichtung. (Doi., T.))
13) “Berührungsgrad” (Kontakte mit anderen Molekülen. (Kontakte mit anderen Molekülen und die Zeitdauer, Häufigkeit und Anzahl der Flächen dieser Kontakte. (Der Grad des klebrigen Kontakts mit anderen Molekülen. Der Grad des Kontakts.)
Diese Werte. Sie sind direkt mit den folgenden Werten korreliert.
Der Grad der gegenseitigen Anziehung zwischen den Molekülen. Ihr Grad. Sie sind daher positiv korreliert mit dem Ausmaß der zwischenmolekularen Kräfte.
Diese Werte sind positiv korreliert mit dem Ausmaß, in dem die Wechselwirkung zwischen den einzelnen Molekülen “ganzheitlicher” und “familiärer” wird. Das Ausmaß, in dem dies der Fall ist.
21) “Territoriale Verdunkelung” (die Grenzen der gegenseitigen Territorien. Das Ausmaß, in dem sie verschwimmen und unklar werden. Der Grad ihrer Unschärfe.)
Dieser Wert ist positiv korreliert mit dem Grad der gegenseitigen Integration der einzelnen Moleküle. (Abschnitt D22-11.) Dieser Wert steht in direktem Zusammenhang mit dem Ausmaß der intermolekularen Kräfte.
“Intermolekularität” (Hamaguchi, E.). Der Grad der Intermolekularität ist positiv mit diesem Wert korreliert.

D23. Verteilung auf der Ebene der molekularen Menge. Sie wird durch die folgenden Inhalte dargestellt.
01) “Dispersion” (räumliche Streuung des Verteilungsgebiets)
02) “Skala” (räumliche Ausdehnung oder Größe der räumlichen Skala des Verteilungsgebiets)
Diese Werte stehen in direktem Zusammenhang mit den folgenden Werten Die Größe des gegenseitigen Abstands zwischen den Molekülen. Die Schwierigkeit der Anziehung zwischen den Molekülen.
Diese Werte sind daher negativ mit der Größe der zwischenmolekularen Kräfte korreliert.
11) “Konzentration. Konzentration.” (Der Grad, in dem eine Verteilung an einem Ort konzentriert ist. Der Grad der Konzentration.)
12) “Kontinuität”. (Die Verteilung ist analog verbunden. Ihr Grad.)
13) “(Gegenseitiger) Schutzgrad” (Der Grad, in dem sich die Verteilung gegenüber der äußeren Umgebung gegenseitig aufdrängt. Dies verhindert eine Exposition. Der Grad des Schutzes.)
Diese Werte stehen in direktem Zusammenhang mit den folgenden Werten Kleiner intermolekularer Abstand. Die Leichtigkeit, mit der

die intermolekularen Anziehungskräfte wirken.
Diese Werte sind daher positiv mit der Größe der intermolekularen Kräfte korreliert.

21) “Ausreißertoleranz” (Der Grad, in dem ein Molekül in der Verteilungsebene mit einem geringen Grad an Mitnahmeeffekten zu seiner Umgebung existieren kann. Sein Grad.)
22) “Dezentralisierungsgrad” (Der Grad, in dem jeder Teil der Verteilung von den anderen Teilen getrennt ist. Sein Grad.)
Diese Werte sind positiv mit dem Ausmaß der Varianz der Verteilung korreliert. (->D23-01.)
Diese Werte sind daher negativ mit dem Ausmaß der intermolekularen Kräfte korreliert.
31) “Dichte” (Grad der gegenseitigen Adhäsion. Grad der gegenseitigen, überdichten Orientierung.)
32) “Bodenorientierung” (Grad der räumlichen Abwärtsorientierung aufgrund des zunehmenden Einflusses der Schwerkraft. Ausrichtung auf den Boden. Ihr Grad.)
Diese Werte sind positiv mit dem Grad der Konzentration/Agglomeration der Verteilung korreliert. (->D23-11.)
Diese Werte sind daher positiv mit dem Ausmaß der intermolekularen Kräfte korreliert.

MD Bewegung x Verteilungsdimension

M. Bewegung. D. Verteilung. Fassen Sie die Punkte zusammen, die sich auf beide beziehen, und konzentrieren Sie sich dabei auf ihre Beziehung zu den intermolekularen Kräften.

MD1. Diffusionsvermögen
11) “Diffusionsvermögen” (Das Maß, in dem der Verteilungsbereich jedes Moleküls allmählich diffundiert. Sein Grad.)
12) “Distribution frame unconstrained degree” (Der Verteilungsraum ist nicht begrenzt. Sein Grad. “Der Grad, in dem der Verteilungsraum nicht durch einen Rahmen oder eine Form eingeschränkt ist. Der Grad. Nicht konstant im Volumen. Grad der Nichtkonstanz.”)
13) “Unbekannte Bereichsorientierung” (Jedes Molekül fordert aktiv heraus und wagt sich in Bereiche vor, in denen andere Moleküle noch nicht verteilt wurden. Grad der Originalität.)
14) “Grad der Originalität” (der “Erste” zu sein, der das Zielgebiet betritt. (Der “Erste” sein, der das Zielgebiet betritt, etwas Neues in diesem Gebiet entdecken oder erfinden. Grad der Originalität.)
15) “Interaktionsorientierung” (sich in verschiedene Bereiche

begeben und mit anderen Molekülen (Gruppen) interagieren. Ihr Grad).
Diese Werte sind positiv mit den folgenden Werten korreliert Die Größe der Betriebsenergie. Die Größe des gegenseitigen Abstands. Diese Werte sind also negativ korreliert mit der Größe der zwischenmolekularen Kräfte.
Diese Werte sind positiv mit den folgenden Werten in der Verteilung korreliert. Der Grad des Nicht-“Sektionalismus”. Grad des Nicht-“Oktopus-Topfes”. (Maruyama., M.)

21) “Oberflächenpräsenz” (die Oberfläche oder Schnittstelle des Verteilungsbereichs. Der Grad ihres Vorhandenseins. Der Grad ihres Vorhandenseins.)
22) “Innen/Außen-Unterscheidung” (Die Unterscheidung zwischen dem Inneren und dem Äußeren eines Verbreitungsgebiets. Die Begrenzung eines solchen Gebiets. Der Grad der Unterscheidbarkeit seines Inhalts. Sein Grad.)
23) “Cronyism/Clique Orientation” (Die Beschränkung der Interaktionspartner auf die gleiche Art von Molekülen in dem Gebiet (innerhalb der Peer Group). Sein Grad.)
Diese Werte geben den Grad an, in dem jedes Molekül nur die Moleküle zusammenklumpt und zusammenhält, mit denen es eine gegenseitige intermolekulare Kraft hat. Der Grad, in dem dies der Fall ist.
Diese Werte geben Folgendes an. “Diffusionsfähigkeit” im Verteilungsbereich. (MD1-11 bis MD1-14.) Sie sind niedrig. Ihre Werte stehen in direktem Zusammenhang mit dem Ausmaß der intermolekularen Kräfte.

31) “Oberflächenspannung” (Minimierung der Oberfläche der Verteilungsregion. Die Menge der Energie multipliziert mit ihrer Umsetzung. Ihr Grad.)
32) “Oberflächenvermeidung” (Die Tendenz jedes Moleküls, Situationen zu vermeiden, in denen die Oberfläche der Region. Oberfläche der Region und direkte Exposition gegenüber der Außenseite der Region.)
33) “Orientierungsgrad nach innen” (Jedes Molekül möchte sich innerhalb der Region befinden; seine Tendenz).
34) “Ausschließlichkeit” (Minimierung des Fensters nach außen (die Oberfläche der Region). Sein Grad.)
35) “(Innerer) Okklusionsgrad” (Spin-out vom Inneren der Region nach außen. Seine Verwirklichung wird schwierig. Sein Grad. “Gruppenkohäsion”.)

36) “(Äußerer) Verschließungsgrad” (Eindringen in das Innere von außerhalb des Gebiets. Die Schwierigkeit seiner Verwirklichung. Sein Grad.)
Diese Werte geben den Grad an, in dem Moleküle, die intermolekulare Kräfte haben, gegeneinander arbeiten. Der Grad, in dem sie andere Moleküle als Außenseiter behandeln. Das Ausmaß, in dem sie dies tun.
Diese Werte stehen in direktem Zusammenhang mit dem Ausmaß der zwischenmolekularen Kräfte.

MD2. Fließfähigkeit
11) “Mobilität/Fluidität” (Freiwillige Veränderung des Verteilungsraumes. Sein Grad.)
12) “Sichtweite” (Die Ausdehnung des Sichtfeldes durch die Erweiterung des Aktionsradius. Sein Grad.)
13) “Multidimensionalität des Sehens” (Ein Objekt aus mehreren Perspektiven wahrnehmen. Die Verwirklichung dessen ist möglich. Der Grad der Verwirklichung.)
Diese Werte sind positiv mit den folgenden Punkten korreliert. Das Ausmaß der Bewegungsenergie. Die Bremse in Bezug auf die Bewegung, wie die gegenseitige Anziehung von Molekülen. Der Grad des Widerstandes.
Diese Werte sind also negativ mit der Größe der intermolekularen Kräfte korreliert.

21) “Setzungsgrad” (die Tendenz der Moleküle, in annähernd der gleichen Position zu ruhen, wobei die Bremse der gegenseitigen Anziehung auf sie wirkt. Eine solche Tendenz. Die Tendenz zum “Vegetieren”).
22) “Grad der Aufrechterhaltung des Status quo” (wenn kein “äußerer Druck” ausgeübt wird, besteht die Tendenz, in der aktuellen Position zu verharren. Eine solche Tendenz.)
23) “Bestandsorientiertheit” (die Flugbahn jedes Moleküls wird akkumuliert. Eine solche Tendenz.)
24) “Präzedenzfall-Gültigkeit” (die Flugbahn jedes Moleküls wiederholt die Flugbahn anderer Moleküle, die vorher gegangen sind. Eine solche Tendenz.)
Diese Werte sind der Kehrwert des Terms “Fluidität”. Diese Werte stehen in direktem Zusammenhang mit dem Ausmaß der zwischenmolekularen Kräfte.

C. Vergleich der Molekularbewegung von Flüssigkeiten und Gasen
Auf der Grundlage der obigen Erklärung der Prinzipien und Gesetze sollten die Molekularbewegungen von Flüssiggasen miteinander verglichen werden.
Jedes Flüssiggasmolekül ist flüssig und besitzt kinetische Energie.
Der Grad der “kinetischen Energie”.
Angenommen, die Masse pro Molekül ist bei beiden gleich.
Die Bewegungsgeschwindigkeit der Gasmoleküle ist viel größer als die der Flüssigkeitsmoleküle.
Grad der intermolekularen Kraft. (Die Leichtigkeit, mit der die intermolekularen Anziehungskräfte wirken.)
1) Der Abstand zwischen den Molekülen ist in Gasen sehr viel größer als in Flüssigkeiten.
2) Die kinetische Energie der einzelnen Moleküle ist in einem Gas viel größer als in einer Flüssigkeit.
Aus den oben genannten Gründen ist der Grad der Anziehungskraft bei flüssigen Molekülen viel größer als bei gasförmigen Molekülen.
Ergebnis. Das obige Prinzip oder Gesetz. Ihre Erklärungen. Ihr Inhalt. Es wird durch die folgenden Inhalte ausgedrückt.
1) Die Bewegung von Flüssigkeitsmolekülen (Population) entspricht einem Element, das positiv mit der Größe der intermolekularen Kraft korreliert ist.
2) Die Bewegung von Gasmolekülen (Population) entspricht einem Element, das negativ mit der Größe der zwischenmolekularen Kräfte korreliert ist.

Tabelle 1 fasst die Beziehung zwischen (1) und (2) zusammen.
(1)
Die oben beschriebenen Prinzipien und Gesetze. Jeder Punkt ihrer Beschreibung.
(2)
Jeder der folgenden Punkte.
//
1) Positive oder negative Korrelation mit intermolekularen Kräften. Der Grad der Korrelation.
2) Konformität oder Inkompatibilität mit der Molekularbewegung von Flüssigkeiten. Grad der Kompatibilität.
3) Kompatibilität oder Inkompatibilität mit der molekularen Bewegung von Gasen. Grad der Übereinstimmung oder Unvereinbarkeit mit der Molekularbewegung von Gasen.
//

Die oben beschriebenen Prinzipien und Gesetze. Die

Übereinstimmung ihres Inhalts mit der tatsächlichen Flüssigkeits-Gas-Molekularbewegung. Beispiele hierfür sind unten aufgeführt.
I. Zwischenmolekulare Kräfte
Aufhebung der intermolekularen Kräfte in einer Flüssigkeit. Mit anderen Worten: Umwandlung einer Flüssigkeit in ein Gas. Um dies zu erreichen, muss eine enorme Energiemenge von außen zugeführt werden.
M. Bewegungsausmaß
Der Grad der Beständigkeit oder Geradlinigkeit der Bewegungsrichtung. Der Grad einer solchen Bewegung ist bei Gasmolekülen viel größer als bei Flüssigkeitsmolekülen. ->M211-01.
D. Verteilungsdimension
Die Verteilungsdichte ist bei Flüssigkeiten sehr viel größer als bei Gasen. (1000 mal.) ->D22-31.
Die Größe der Fläche, die von der gleichen Anzahl von Molekülgruppen beansprucht wird. (Volumen.) Sie ist bei Flüssigkeiten kleiner.
Beispiel.
Wenn Sie flüssiges Wasser in einen Luftballon füllen, der zuvor die Luft abgelassen und in kochendes Wasser gelegt wurde. Er dehnt sich schnell aus, wenn das Wasser verdampft. ->D23-01.
Über das räumliche Auf und Ab der Verteilung. Gase steigen in Richtung des Himmels auf. Flüssigkeiten sinken in Richtung des Bodens. ->D23-32.
MD: Die Multiplikation der Dimension der Bewegung mit der Dimension der Verteilung.
Flüssigkeit ist “volumenkonstant”. Diffusion” wird in Flüssigkeiten selten beobachtet.
Beispiel.
Nehmen wir an, wir öffnen den Deckel eines mit flüssigem Wasser gefüllten Behälters. Es entweicht nicht wie verdampfter Wasserdampf. ->MD1-11.
“Oberflächen und Grenzflächen” in der Verteilungsregion. Sie existieren nur in Flüssigkeiten. (Beispiel. Gießen Sie Wasser in ein durchsichtiges Glas und Sie können die Grenzflächen sehen.) ->MD1-21.
Die “Oberflächenspannung” existiert nur in Flüssigkeiten. (Beispiel: Ein Pfennig schwimmt auf der Wasseroberfläche. Ein Pfennig schwimmt auf der Wasseroberfläche.) ->MD1-31.
Flüssigkeiten haben nicht die Tendenz, sich in der Verteilungsregion zu bewegen oder zu fließen.
Beispiel.

Ein Wassertropfen, der einmal auf eine horizontale Fläche fällt. Er bleibt für immer dort liegen, es sei denn, man bläst von außen darauf (äußerer Druck). ->MD2-11.

(c)1992Erstmals veröffentlicht 1992

Über psychologische Nähe

(c)1999.9-2005.10First published

Eine illustrierte Zusammenfassung des Konzepts der psychologischen Nähe und Distanz zwischen Individuen, das der Schlüssel zur Erklärung der Trockenheit und Nässe von Verhaltensstilen ist. Je feuchter die Einstellung, desto größer ist der Grad der psychologischen Nähe zu anderen.

1. Was ist der psychologische Distanzraum?
Ursprünglich geht man davon aus, dass Menschen, die die gleichen Vorstellungen haben wie man selbst, einen geringen oder engen psychologischen Abstand zueinander haben, indem sie sich beispielsweise gegenseitig als “Kameraden” bezeichnen. Menschen, die unterschiedliche oder entgegengesetzte Ansichten haben, werden dagegen als in größerem oder größerem Abstand zueinander stehend betrachtet.
Ein solches Gefühl der Distanz in zwischenmenschlichen Beziehungen wurde z. B. von Ichiro Yamane (1987) mit dem Begriff der (interpersonellen) psychologischen Distanz beschrieben.

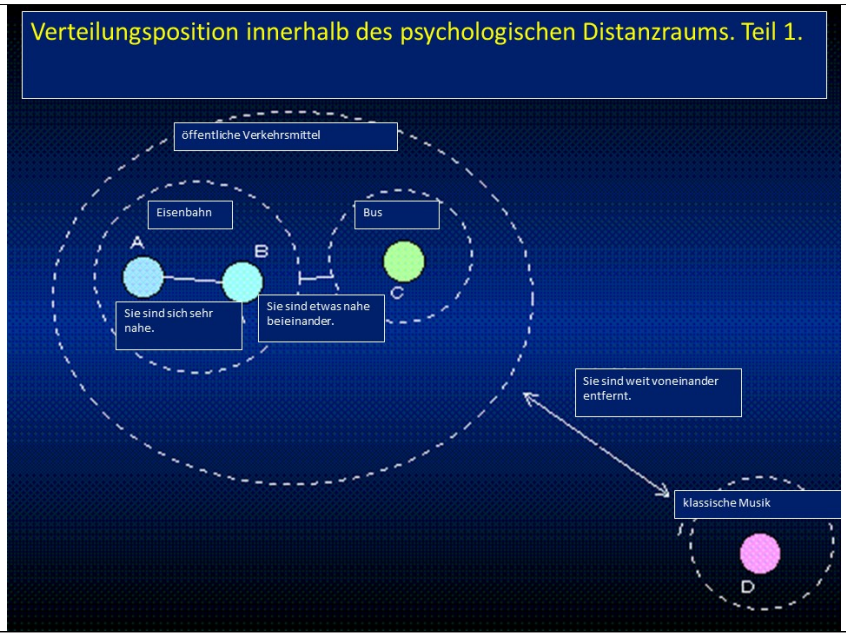
Um diese zwischenmenschliche (interpersonelle) psychologische Distanz zwischen Individuen zu erklären, werden wir das Konzept des “psychologischen Distanzraums” verwenden. Das Konzept des “psychischen Raums” wird im Folgenden als Inhalt der folgenden Ausführungen vorgestellt.
Das Konzept des “psychischen Raums” wird wie folgt eingeführt:

“Ein Raum, der den Interessenbereich einer Person im n-dimensionalen Raum erfasst und es ermöglicht, eindeutig anzugeben, wo sich jede Person in diesem Raum befindet. (Die Position der Existenz jeder Person hängt von den Unterschieden in ihrem Interessengebiet ab.

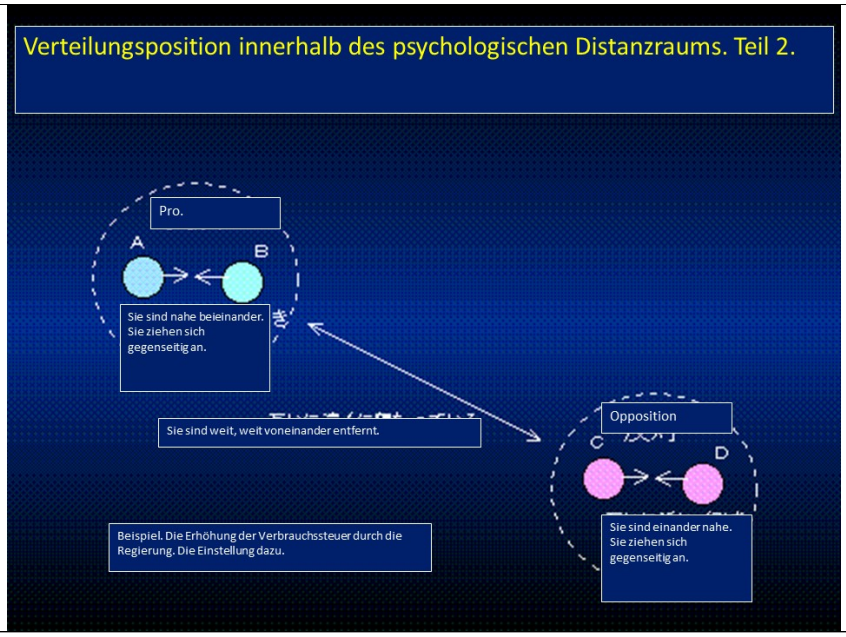
oder

Ein mehrdimensionaler Raum für Individuen, um darzustellen, ob sie einander psychologisch nah oder fern sind.

2. die Position der Verteilung im psychologischen Distanzraum.
Über die Verteilungsposition mehrerer Personen im psychologischen Distanzraum nachdenken (mentale Position). Zu wissen, wo sich eine Person im psychologischen Distanzraum befindet, ist dasselbe wie zu wissen, wofür sie sich interessiert und mit welchen Ideen sie übereinstimmt.
Wenn z. B. Herr A und Herr B das gleiche Hobby haben, nämlich Eisenbahnen, liegen ihre Verteilungspositionen im psychologischen Distanzraum in unmittelbarer Nähe zum Konzept der Eisenbahn und sind fast identisch (Nähe zueinander).
Wenn Herr C das Hobby hat, einen Bus in der Nähe der Eisenbahn zu nehmen (beide können als öffentliche Verkehrsmittel zusammengefasst werden. Wenn Herr D nur ein einziges Hobby hat, nämlich klassische Musik, das sich völlig von dem der Eisenbahn und des Busverkehrs unterscheidet, ist die Verteilungsposition von Herrn D anders als die von Herrn A, B und C, aber sie sind sich sehr nahe. Sie sind weit voneinander entfernt.



Oder nehmen wir an, dass das Konzept des psychologischen Abstandsraums in Bezug auf die Befürwortung und Ablehnung der Verbrauchssteuererhöhung eingeführt wird: Wenn sowohl Herr A als auch Herr B die Erhöhung der Verbrauchssteuer unterstützen, liegen Herr A und Herr B im psychologischen Distanzraum nahe beieinander. Wenn sowohl Herr C als auch Herr D gegen die Verbrauchssteuererhöhung sind, sind Herr C und Herr D nahe beieinander, aber weit entfernt von Herrn A und Herrn B, die für die Erhöhung sind. (Entfernt.) In diesem Fall können die Anziehungskräfte zwischen denen, die sich nahe stehen, zwischen Herrn C und Herrn D wirken.



Wenn Herr C aufhört, gegen die Erhöhung des

Verbrauchssteuersatzes zu sein und sich der Zustimmung nähert, wird sich Herr C im psychologischen Abstandsraum bewegen, um näher an Herrn A und Herrn B (die für die Erhöhung des Verbrauchssteuersatzes sind) zu sein.

3. Die Distanz im psychologischen Distanzraum

Die Distanz im psychologischen Distanzraum lässt sich wie folgt erzeugen.

(1) Bei einer Person, die einem Konzept angehört, werden diejenigen, die diesem Konzept nahe stehen, als nahe gezählt und diejenigen, die von diesem Konzept weit entfernt sind, als weit entfernt gezählt.

(2) Für dasselbe Konzept werden diejenigen, die miteinander übereinstimmen, als nahe beieinander und diejenigen, die nicht übereinstimmen, als weit entfernt gezählt.

(3) Diejenigen, die mehr oder weniger eng miteinander verbunden sind, gelten als näher, und diejenigen, die weniger oder mehr eng miteinander verbunden sind, gelten als weiter entfernt.

Man geht davon aus, dass dieser Abstand im psychologischen Distanzraum mit dem Abstand zwischen den Zellen oder Zellgruppen zusammenhängt, die jedes Konzept im kranialen Nervensystem repräsentieren (gemessen an der Reizübertragungszeit). Dieser Abstand im psychologischen Entfernungsraum wird mit dem Abstand zwischen den Zellen oder Zellgruppen, die jedes Konzept im Hirnnervensystem repräsentieren (gemessen in der Reizübertragungszeit), in Beziehung gesetzt.

4. Beziehung zum physischen Raum

Menschen sind physisch nahe beieinander, aber im psychologischen Distanzraum voneinander getrennt. (Und umgekehrt.) Solche Dinge kommen vor. Zum Beispiel wohnen ein Befürworter und ein Gegner der Konsumsteuererhöhung zur gleichen Zeit im gleichen Wohnhaus.

5. Psychologischer Standort der Existenz

Die Position, die jede Person im psychologischen Distanzraum einnimmt, muss als “psychologischer Seinsstandort” (mentale Position) betrachtet werden.
Die psychologische Position der Existenz ist.
1) Domänen, Felder und Dimensionen (Interessen, Vorlieben, Hobbys, Ideologien usw.),.
(2) Attribute und Zugehörigkeiten (Rasse, Geschlecht, Wohnregion usw.)
3) Niveau (Wissen, Intelligenz, Lernen, Fähigkeit usw.), Klasse und Status (sozial, z. B. Position in der Organisation), und
4) Muster (Gedanken, Verhaltensweisen, Gewohnheiten)
Es ist möglich, dies anhand von Konzepten und Begriffen zu erklären, die bestimmen, wo jeder Mensch ist und hingehört. Je größer die Gemeinsamkeiten zwischen sich selbst und der anderen Person in den einzelnen Konzepten sind, desto enger ist die psychologische Position ihrer psychologischen Existenz und desto größer ist der psychologische Abstand zwischen ihnen. Wer beispielsweise die gleichen Interessen hat, steht sich psychologisch näher als jemand, der sie nicht hat. Im Gegenteil, wenn die Werte des anderen unterschiedlich werden, wenn sie nicht mehr die gleichen Interessen und Neigungen haben und wenn ihr Fähigkeitsniveau und ihre Leistung weiter auseinander liegen, werden sie psychologisch voneinander entfernt.
Es gibt zwei Arten von distanzierten psychologischen Positionen der Existenz.
(1) Genetisch bedingt. (2) Geschlechtsspezifische Unterschiede zwischen Männern und Frauen.
(2) Aufgrund von erworbenen oder kulturellen Merkmalen (Unterschiede in der Lebensweise zwischen Japan und den Vereinigten Staaten)

Wenn zwei Menschen unterschiedliche psychologische Positionen einnehmen, werden sie als voneinander getrennt und verschieden wahrgenommen, und wenn sie eine gemeinsame psychologische Position einnehmen, werden sie als nass, als miteinander verbunden und integriert wahrgenommen.

Diejenigen, die sich in Bezug auf ihre psychologische Position und ihre psychologische Distanz nahe stehen, mögen sich anfangs fremd sein, aber sobald sie beginnen, sich kennenzulernen, werden sie sich

nahe sein wie “Oh, wir sind nur Freunde”. Außerdem sollten sie in der Lage sein, als Freunde und Liebhaber zu bestehen. Andererseits können sich Menschen, die sich psychologisch distanziert gegenüberstehen, zu Beginn ihrer Bekanntschaft nahe stehen, aber wenn sie sich besser kennenlernen, werden sie sich mit den unterschiedlichen Denkweisen unwohl fühlen, und die Beziehung wird allmählich abklingen.

6. Psychologische Orientierung der Nähe

Die Orientierung der Menschen in ihrer Einstellung zur gleichen oder näheren psychologischen Position der Existenz zueinander kann mit dem Begriff “psychologische Näheorientierung” beschrieben werden.

Der Grund für die Verwendung des Begriffs “Nähe” anstelle von “Nähe” in diesem Fall. Er lautet wie folgt.
Nähe bedeutet einfach, sich dem anderen zu nähern.
Nähe bedeutet, als Ergebnis der Annäherung in einem klebrigen Zustand mit dem Gegner zu bleiben. (Beim Gegner zu bleiben.) Das ist so, weil es das beinhaltet.

(Psychologische) gegenseitige Anziehung. Es bedeutet, dass sie sich allmählich einander annähern (psychologisch) und sich schließlich umarmen und eins werden. (Eins werden, verschmelzen.) Man kann sagen, dass eine starke Orientierung darauf, die psychologische Distanz zur anderen Person zu verringern und schließlich auf Null zu reduzieren, wie eine Gravitationskraft zwischen den beiden Parteien empfunden werden kann, was zu einem feuchten Gefühl im zwischenmenschlichen Sinne führt.
Die psychologische Näheorientierung, die darauf abzielt, sich psychisch und physisch anzunähern, ist also die Substanz der psychologischen Anziehung, die der anderen Person ein feuchtes Gefühl vermittelt. Wenn diese Näheorientierung stark ist und man nicht an der anderen Person kleben und sich von ihr entfernen möchte, ist sie feucht, und wenn diese Orientierung schwach ist und man sich nicht von der anderen Person entfernen möchte, ist sie trocken.

Ein Kind, das seiner Mutter nahe ist, und seine Mutter, die es gerne umarmt, ein Schüler, der seinen Lehrer verehrt, und sein Lehrer, der

ihn akzeptiert, und ein Mann und eine Frau, die eine romantische Beziehung haben, sind sich alle nahe und haben eine psychologische Näheorientierung, die dieser Anziehung entspricht.

Um sich der anderen Person zu nähern, d. h. die psychologische Distanz zu verringern, gibt es zwei Möglichkeiten, dies zu tun.
(1) “Angreifen”: sich der anderen Person psychologisch nähern, indem man sich selbst bewegt.
2) Versuchen, den “anziehenden” Partner psychologisch zu sich heranzuziehen. (3) Versuchen, die andere Person, die versucht, sich von Ihnen zu entfernen, in der psychologischen Position zu stoppen, in der Sie sich befinden.
Hierfür gibt es zwei mögliche Strategien. Beide verursachen bei der anderen Person ein feuchtes zwischenmenschliches Gefühl, weil man sich bei der fraglichen Handlung psychologisch zu ihr hingezogen fühlt.
Beispiele für “offensive” Strategien sind z. B. Sympathie, Zustimmung, Freundlichkeit und Zuneigung.
Empathie, Zustimmung und Sympathie sind Haltungen, die zeigen, dass man eine psychologische Gemeinsamkeit mit der anderen Person hat und ihr psychologisch nahe steht. Dies ist eine psychologische Orientierung, um die psychologische Distanz zur anderen Person zu verringern, indem man sich ihr annähert.
Unter Anhaftung versteht man die aktive Annäherung an eine Person, die sich psychologisch von einem entfernt hat, oder das Festhalten an ihr in dem Versuch, den gleichen Zustand der Nähe aufrechtzuerhalten. Ein Beispiel dafür ist der Wunsch des Kindes, sich an seine Eltern zu klammern. Anbetung ist vor allem der Wunsch, nahe bei den Vorgesetzten zu sein oder zu ihnen zu gehen. Ein Beispiel dafür ist ein Schüler, der ehrfürchtig versucht, sich einem Lehrer zu nähern. Indem er sie “lieb gewinnt” und “anbetet”, versucht er, sich seinen Vorgesetzten zu nähern, indem er sich auf sie zubewegt oder sich in ihrer Nähe aufhält, was von außen betrachtet eine psychologische Anziehung zwischen ihm und seinen Vorgesetzten zu sein scheint.

Bei der “offensiven” Strategie gibt es zwei weitere Ebenen.
1) “Aufwärts”: Man versucht, einen Gegner einzuholen, der auf einer höheren Stufe steht als man selbst.
(2) “Nach unten”: Versuch, einen Gegner einzuholen, der sich auf einer niedrigeren Stufe befindet als man selbst, oder “Abwärts”: Der Versuch, auf die gleiche Stufe wie ein Gegner zu fallen, der auf einer niedrigeren Stufe steht.

Es gibt zwei Möglichkeiten, dies zu tun.
Ein Beispiel für “Aufwärts” ist, wenn eine Person mit anfänglich schlechten schulischen Leistungen versucht, sich einer bestehenden Gruppe von Leistungsträgern anzuschließen, indem sie fleißig lernt. Ein Beispiel für eine “Abwärts”-Strategie wäre es, mit dem Tempo der schwächsten Person in einer Gruppe aufzusteigen.

Beispiele für eine “Pull”-Taktik sind dagegen Abwerbung/Intrige, Schminke/Kleidung, Neid, Eifersucht und Unterstützung.

Aufforderung oder Versuchung ist “Möchtest du _____ wie ich? Es handelt sich um ein Verhalten, mit dem versucht wird, die andere Person in einen gemeinsamen Zustand mit Ihnen zu bringen, wie z. B. Dies basiert auf der Orientierung, die andere Person in die Richtung zu bringen, die psychologische Distanz zwischen ihr und sich selbst zu verkürzen und ihr ein feuchtes Gefühl zu geben. Schminken und Verkleiden sind Handlungen, die versuchen, die andere Person (insbesondere das andere Geschlecht), die sich von Ihnen entfernen würde, wenn Sie unbeobachtet wären, dazu zu bringen, sich Ihnen zuzuwenden oder Ihnen Aufmerksamkeit zu schenken, indem Sie Ihr Aussehen auffällig machen. (Es ist eine Handlung, mit der versucht wird, sie auf sich aufmerksam zu machen.) Es ist eine Handlung, um andere, die psychologisch nicht an Ihnen interessiert sind, auf sich aufmerksam zu machen und sie näher zu Ihnen zu ziehen. Es ist klar, dass hier die Macht, die Aufmerksamkeit des anderen “anzuziehen”, oder mit anderen Worten, die psychologische Anziehungskraft, ins Spiel kommt. Dabei handelt es sich um eine psychologische Ausrichtung, die darauf abzielt, die psychologische Distanz zur anderen Person zu verringern, indem man die andere Person dazu bringt, näher an einen heranzukommen, was der anderen Person ein feuchtes Gefühl gibt. Bei der Eifersucht versucht eine Person, die sich von sich selbst entfernt, um einer anderen Person (vor allem dem anderen Geschlecht) nahe zu kommen, zu sich selbst zurückzukommen, indem sie sich von der anderen Person löst.
Zu den “Pull”-Strategien gehören neben den Aspekten der Ebene folgende.
1) “Anheben”: einen Gegner, der sich auf einer niedrigeren Stufe als Sie befindet, auf die gleiche Stufe wie Sie anheben.
2) “Absenken”: Einen Gegner, der sich auf einer höheren Stufe befindet als Sie, nach unten ziehen, um ihn auf Ihr Niveau zu bringen.
Ein Beispiel für “Anheben” ist es, anderen zu helfen oder sie zu

retten, und ein Beispiel für “Absenken” ist es, andere aufgrund von Eifersucht herunterzuziehen.
Eifersucht liegt vor, wenn jemand, der sich ursprünglich auf Ihrem Niveau befand und Ihnen psychologisch nahe stand, versucht, sich aus irgendeinem Grund auf ein besseres und höheres Niveau als Sie zu verbessern (z. B. wenn er versucht, eine Beförderung in eine höhere Position am Arbeitsplatz zu erreichen). Die andere Person auf eine niedrigere Stufe herunterziehen, auf der Sie sich jetzt befinden, wenn Sie zurückgeblieben sind (z. B. hat die andere Person versucht, eine Beförderung auf eine höhere Stufe am Arbeitsplatz zu erreichen), weil Sie zurückgeblieben sind. (Indem Sie das tun, ziehen Sie die andere Person wieder zurück. (Um sie herunterzuziehen.) Dadurch versuchen Sie, sie wieder auf die gleiche psychologische Ebene wie Sie zu bringen. (Versuchen Sie z. B., ihre berufliche Ebene mit der Ihren gleichzusetzen.) Auf diese Weise versuchen Sie, die psychologische Distanz zwischen Ihnen und der anderen Person zu verringern. Dies ist die Arbeit des Geistes. Diese starke Orientierung an der gemeinsamen psychologischen Position erzeugt ein feuchtes Gefühl.
Das Hilfsmittel ist mehr als Sie (z. B. der Lernstand in einem Fach. Die Bereitstellung von Hilfsmitteln oder Funktionen, die dazu beitragen, das Lernniveau von jemandem anzuheben, der hinter Ihnen zurückbleibt (z. B. in einem Fachbereich). (z. B. die Vermittlung eines leicht verständlichen Lernstoffs) Erhöhung des Grads der psychologischen Ähnlichkeit zwischen Ihnen und der anderen Person (z. B. Benotung mit guten Noten in einem Fach), indem Sie sie auf ein Niveau bringen, das Ihnen näher steht. (z. B. gegenseitige Benotung), um die andere Person psychologisch näher an sich heranzuführen, indem man sie auf ein höheres Niveau bringt (z. B. indem man sich auf einer gemeinsamen Ebene über das betreffende Thema unterhalten kann).
Diese psychologische Annäherung hat sowohl positive als auch negative Aspekte. Auf der positiven Seite bringt sie Wärme und “Menschlichkeit”, wie bei Freundschaft und Zuneigung. Menschen, die freundlich zu Ihnen sind und Sie lieben, vermitteln Ihnen den positiven Eindruck, dass sie nett und freundlich sind. Zu den negativen Aspekten gehören hingegen die Zwänge, Unannehmlichkeiten und Ärgernisse, die dadurch entstehen, dass man sich an seinen Partner klammert oder von ihm verhätschelt wird. Diese positiven und negativen Aspekte lassen sich direkt in die Stärken und Schwächen einer Person mit einer feuchten Persönlichkeit und Einstellung übertragen.
Das Gefühl der Einschränkung und Behinderung, das man

empfindet, wenn man ständig an einer anderen Person hängt oder auf sie eifersüchtig ist, ist das Ergebnis der psychologischen Anziehung durch die andere Person, und es ist das Ergebnis der psychologischen Einschränkung, die einen daran hindert, sich frei zu bewegen. Es entsteht ein Gefühl der psychologischen Einschränkung und die Person kann sich nicht frei bewegen. Das ist die Folge davon. Indem wir die Stärke dieser Gefühle von Fesselung und Einschränkung mit Hilfe von Fragebögen und Interviews messen, können wir tatsächlich die psychologische Anziehung messen, die die Quelle der Nässe ist, die eine unsichtbare Kraft ist. Mit anderen Worten, die Länge und Häufigkeit der Zeit, die in der Nähe der anderen Person (oder in einer Beziehung mit der anderen Person) verbracht wird, und die Häufigkeit des Verhaltens der Person, die versucht, die Nähe zu der anderen Person (oder die Beziehung mit der anderen Person) aufrechtzuerhalten, wie z. B. das beharrliche Verfolgen der anderen Person, das Festhalten an der anderen Person oder das unaufhörliche Reden und das nicht Abbrechen des Gesprächs, sobald die Person zu reden beginnt, können als psychologische Anziehung gemessen werden. Kann als Stärke der Anziehung gemessen werden.

7. Treibende Kraft für psychologische Nähe

Die Energie, psychologische Nähe zu einer anderen Person herzustellen und aufrechtzuerhalten, hat die Funktion, die psychologische Distanz zwischen uns und der anderen Person kurz zu halten. Diese Ausrichtung auf gegenseitige Nähe in zwischenmenschlichen Beziehungen ist die psychologische Anziehungskraft, die den physischen zwischenmolekularen Kräften entspricht.

Menschen neigen dazu, sich Menschen zu suchen, die einander psychologisch nahe stehen (Freunde, Liebhaber, Familie…). Oder wir versuchen, mit den Menschen, denen wir begegnen, mehr Gemeinsamkeiten zu haben. (Psychologische Nähe.) Man versucht auch, einen Zustand aufrechtzuerhalten, in dem man und die andere Person viel gemeinsam haben. (Aufrechterhaltung der psychologischen Nähe.) Ein Zustand der psychologischen Anziehung zueinander. Menschen sind grundsätzlich nass, wenn es um die Suche nach ihnen geht.

Menschen empfinden Freude, wenn sie von der anderen Person akzeptiert werden, und Unbehagen, wenn sie von der anderen Person abgelehnt werden. Menschen ziehen es vor, mit Menschen

zusammenzukommen, die die gleiche Meinung wie sie haben, und sind nicht gern mit Menschen zusammen, die eine andere, entgegengesetzte Meinung haben. Von anderen akzeptiert zu werden, zeigt, dass sie sich in der gleichen psychologischen Position wie Sie befinden, und von ihnen abgelehnt zu werden, zeigt, dass sie sich nicht in der gleichen psychologischen Position wie Sie befinden. Menschen, die die gleiche Meinung wie Sie haben oder mit Ihnen übereinstimmen, fühlen sich Ihnen nahe. Eine Person, die dieselbe Meinung vertritt wie man selbst, ist der eigenen Position im Raum der psychologischen Distanz nahe (die psychologische Distanz ist gering). Das liegt daran, dass sie im psychologischen Distanzraum nahe beieinander sind. (2) Eine Person, die die gleiche Meinung wie man selbst hat, ist im psychologischen Distanzraum nahe beieinander (d.h. die psychologische Distanz ist klein) oder teilt eine gemeinsame Position mit einem selbst.

Menschen bevorzugen es, mit Menschen zusammen zu sein, die wie sie denken, d. h. mit Menschen, die ihnen psychologisch nahe stehen, so dass sie dazu neigen, nur mit ihresgleichen zusammen zu sein. (Der Grund dafür ist, dass es psychologisch angenehm ist, sich von Menschen, die ähnlich denken wie man selbst, bestätigt und akzeptiert zu fühlen. Um dieser angenehmen Empfindung nachzugehen, versuchen wir, uns den Menschen in unserer Umgebung anzunähern. Mit anderen Worten: Wir versuchen, unsere Gedanken an die anderen um uns herum anzupassen, um unsere Gedanken mit ihnen zu teilen. Unser soziales Verhalten, wie der Wunsch nach Affinität und der Wunsch, mit Menschen zusammenzuarbeiten, die uns ähnlich sind, die uns mögen und die auf unserer Seite sind, sowie der Wunsch, Gefallen auszutauschen, und der Wunsch, sich zu synchronisieren und Trends zu folgen, sind durch das angenehme Gefühl motiviert, das durch die psychologische Nähe zu anderen um uns herum entsteht.

Befindet man sich hingegen in der Gesellschaft von Menschen, die anders denken als man selbst, d. h. Menschen, die einem gleichgültig und gleichgültig gegenüber den eigenen Interessen sind oder die die eigenen Meinungen ablehnen, fühlt man sich unwohl (z. B. unwohl und ungenießbar) und genießt die Gesellschaft dieser Menschen nicht mehr. Menschen fühlen sich in der Regel unwohl (z. B. unangenehm und ungenießbar), wenn sie mit Menschen zusammen sind, denen ihre eigenen Interessen gleichgültig sind oder die mit ihren eigenen Meinungen nicht übereinstimmen, und wollen nicht mehr mit ihnen zusammen sein. Die Tatsache, dass wir es nicht genießen, mit jemandem zusammen zu sein, der sich psychologisch von uns entfernt, ist ein Beweis dafür, dass wir einen eingebauten

Mechanismus in unserem Geist haben, der uns im Verhältnis zur psychologischen Distanz zwischen uns und der anderen Person Unbehagen bereitet.
Die Menschen haben also eine treibende Kraft im Rückgrat ihres Geistes, die sie dazu bringt, einander psychologisch nahe zu sein, und in dieser Hinsicht sind sie im Wesentlichen nasse Wesen. Dieser Trieb bringt die Menschen einander nahe, was wiederum zu Gruppen und Gesellschaften führt, in denen Menschen, die sich psychologisch nahe stehen, zusammengeschlossen sind.
Die Tatsache, dass Menschen es vorziehen, mit Menschen zusammenzukommen, die ihnen psychologisch gleich oder nahe sind, und dass sie die Gesellschaft von Menschen, die ihnen psychologisch fern sind, nicht mögen, ist ein Beweis dafür, dass sie sich in der psychologischen Nähe zu anderen wohl fühlen. Man geht davon aus, dass der psychologische Mechanismus, der dafür sorgt, dass wir uns in psychologischer Nähe zu einer anderen Person wohlfühlen, keine erworbene Eigenschaft ist, sondern genetisch vorgegeben ist.
Die psychologische Nähe zu einer anderen Person ist eine psychologische “Wärme”, die wir empfinden. Diese Wärme ist derselbe Mechanismus, durch den wir bei körperlicher Nähe Wärme empfinden, und ist das Natürlichste und Angenehmste für den Menschen.
Aus evolutionspsychologischer Sicht ist es wahrscheinlicher, dass wir uns vor Gefahren schützen und überleben, wenn wir uns in unmittelbarer Nähe zueinander befinden, weil wir uns in Zeiten der Not eher gegenseitig helfen werden. Menschen fühlen sich in unmittelbarer Nähe zueinander wohler, weil diejenigen, die die Nähe zueinander bevorzugen, in rauen Umgebungen eher überleben als diejenigen, die dies nicht tun, so dass nur diejenigen überlebt haben, die diese Eigenschaft geerbt haben.
Die Abwesenheit von anderen bringt ein unangenehmes Gefühl der Einsamkeit und Isolation mit sich. Menschen, die sich in der Gegenwart von Menschen, die ihnen psychologisch nahe stehen, wohlfühlen, haben eine höhere Überlebenschance, weil sie als Organismus eher überleben. Aus der
Aus biologischer Sicht ist auch die folgende Erklärung möglich. Wenn man sich in psychologischer Nähe zu einer anderen Person befindet, hat die andere Person eine gemeinsame Art und Weise, über Dinge zu fühlen und zu denken. Daher sehen wir die andere Person als von der gleichen Art wie uns selbst, und wir nehmen die Existenz der anderen Person wahr, als ob eine Erweiterung oder Verlängerung unseres eigenen Körpers stattfindet.

Es gibt einen grundlegenden Impuls im Organismus, seine eigene Replikation von sich selbst so weit wie möglich zu verbreiten, um lange zu bestehen. Genau so verhalten sich die Gene.
Aber es gibt auch einen Impuls, die eigene Denk- und Gefühlswelt über einen langen Zeitraum weit zu verbreiten, auch in erworbenen und kulturellen Aspekten, die nicht direkt mit der Genetik zusammenhängen. Nicht nur genetisch, sondern auch kulturell: Wenn die andere Person etwas mit Ihnen gemeinsam hat, fühlen Sie sich wohl, wenn Sie in der anderen Person ein Duplikat von sich selbst sehen. Diese Tendenz zeigt sich nicht nur in genetisch engen Eltern-Kind-Beziehungen, sondern auch in Beziehungen zwischen Freunden und Gleichaltrigen, die nicht genetisch miteinander verwandt sind.
Da Menschen, die genetisch miteinander verwandt sind (Eltern und Kinder), einen gemeinsamen genetischen Hintergrund haben, neigen sie dazu, sich gegenseitig als eine psychologische Erweiterung ihrer selbst zu sehen. Diese Tendenz, andere, die einander psychologisch nahe stehen, als Objekte der Selbsterweiterung zu betrachten, ist nicht auf genetisch miteinander verwandte Menschen beschränkt, sondern ist unter Menschen, die gemeinsame Themen und Werte teilen, weit verbreitet, z. B. unter Menschen mit gemeinsamen Interessen.
Menschen, die beispielsweise das gleiche Hobby haben, nämlich Eisenbahnen, fühlen sich wahrscheinlich untereinander solidarisch, weil sie unabhängig von ihrem Wohnort oder ihrem Alter miteinander über Eisenbahnen sprechen können. Das liegt daran, dass sie psychologische Gemeinsamkeiten miteinander haben. Das Gefühl dieser psychologischen Gemeinsamkeit mit der anderen Person ermöglicht es ihnen, in der anderen Person eine Erweiterung oder Replikation ihrer selbst zu sehen, was zur Bestätigung der Identität des Selbst und des Bedürfnisses nach Unterscheidung zwischen dem Selbst und dem anderen führt und die psychologische Distanz zwischen dem Selbst und der anderen Person verringert.
Die psychologische Nähe zur anderen Person führt dazu, dass wir uns immer mehr mit uns selbst identifizieren können. Indem wir unsere psychologische Gemeinsamkeit mit der anderen Person vergrößern, erhöhen wir auch die Alterität von uns selbst, die wir in der anderen Person finden können, und so berechnen wir mehr Kopien von uns selbst in der anderen Person. Der psychologische Wunsch, die psychologische Distanz zwischen uns und dem anderen zu verringern, d. h. der Wunsch nach psychologischer Nähe, beruht im Wesentlichen auf der Motivation des Organismus zur

Selbstreplikation.
Diese dem Menschen innewohnende Orientierung auf Selbstreplikation und Expansion führt zu einer Orientierung, sich psychologisch mit dem anderen zu identifizieren und sich ihm anzunähern. Dies ist die psychologische Grundlage für die "gegenseitige Anziehungskraft" zwischen Menschen und einander, um miteinander eins zu werden. In diesem Sinne ist diese inhärente Ausrichtung auf Selbstreplikation und Expansion die treibende Kraft hinter der nassen Interdependenz der gegenseitigen Anziehung.
Die Nässe ist also die treibende Kraft hinter unserem Zusammenkommen und unserer Beziehung zueinander. Die Nässe der menschlichen Persönlichkeit ist die Wurzel der treibenden Kraft für die Bildung der menschlichen Gesellschaft. Nasse Menschen dienen als "sozialer Klebstoff", der versucht, trockene Menschen, die sich getrennt und unverbunden voneinander bewegen, miteinander zu verbinden und in Beziehung zu setzen.

8. Der Antrieb für die psychologische Abgeschiedenheit (Trockenheit)

Auch wenn es im Widerspruch zu den obigen Ausführungen zu stehen scheint, wird angenommen, dass der Mensch auch einen angeborenen Drang hat, sich voneinander zu trennen und trocken zu werden. Mit anderen Worten, wir haben den angeborenen Wunsch, Dinge anders zu machen und nicht zu sehr aneinander zu kleben.

Wenn Menschen versuchen, psychologische Nähe und Gemeinsamkeiten aufrechtzuerhalten, indem sie die gleichen Dinge tun wie andere, z. B. Trends folgen, neigen sie dazu, sich zu uniformieren und unpersönlich zu werden, und das Individuum wird im Ganzen begraben. Dies ist der dem Menschen innewohnende Wunsch, sich von anderen abzuheben, einzigartig zu sein und sich in der Gesellschaft einen Namen zu machen. (Sozialen Ruhm zu erlangen, möglichst viele seiner ursprünglichen Nachkommenschaft im Sinne einer erworbenen Kultur in der Gesellschaft zu verbreiten). Dem Wunsch, den man danach hat, zu widersprechen. (Dieser Wunsch ist wahrscheinlich auch angeboren.)

Wenn Menschen zu sehr aneinander kleben, haben sie natürlich den Wunsch, trocken zu sein, ihre eigene Privatsphäre zu haben, ihren

eigenen Raum zu haben, in die Richtung zu gehen, in die sie gehen wollen, und so weiter.

In diesem Fall können wir nicht allein leben, und egal wie sehr wir die Idee der trockenen Unabhängigkeit und des Selbstvertrauens befürworten, wir enden in einer Beziehung der gegenseitigen Abhängigkeit mit anderen. Auf der anderen Seite neigen Menschen, die sich an der Trockenheit orientieren, dazu, das, was sie in sich selbst nicht haben und was ihnen in sich selbst fehlt, bei anderen zu suchen und versuchen, sich in Richtung "gegenseitige Ergänzung" zu bewegen, während sie einander unähnlich bleiben. Mit anderen Worten: Wenn Menschen, die sich voneinander unterscheiden und psychologisch weit voneinander entfernt sind, sich gegenseitig helfen, geschieht dies in Form einer sozialen Arbeitsteilung. In dieser Hinsicht ist die soziale Arbeitsteilung eine Manifestation der trockenen Bindung zwischen den Menschen.

9. Homophobie und psychologische Konflikte

Die Art der Homophobie unterscheidet sich ein wenig von den oben genannten, aber wenn sich jemand aus der eigenen Familie auf eine Art und Weise verhält, die für Sie unerwünscht ist, werden Sie versucht sein, zu leugnen, dass Sie zu dieser Familie gehören. Das ist es, was Verwandtenhass ausmacht.

Ein Eisenbahnfan, der sich gerne ruhig verhält, kann sich zum Beispiel unwohl fühlen, wenn er sieht, wie sich Menschen seiner Art in einem Bahnhof oder anderswo in der Nähe eines seltenen Wagens über die Grenzen dessen hinaus austoben, was von ihm erwartet wird, und er kann versucht sein, zu gehen, indem er vorgibt, der Situation gegenüber gleichgültig zu sein, da er nicht als seinesgleichen angesehen werden will.

Man geht davon aus, dass solche psychologischen Konflikte auftreten, wenn jemand, der auf der einen Seite der gleichen Klasse anzugehören scheint und psychologisch von Ihnen entfernt ist, auf der anderen Seite aber die Art von Werten hat, die Sie gleichzeitig verleugnen und psychologisch fernhalten wollen.

Nimmt man zwei Menschen, die sich in einem Interessenaspekt

(Eisenbahninteressen) ähneln und in der Entfernung nahe beieinander liegen, aber in einem anderen Interessenaspekt (sind sie gerne leise oder machen sie gerne Krach?), dann kann es häufig vorkommen, auch zwischen Liebenden/Freunden usw., dass sie diametral entgegengesetzte Meinungen haben und weit voneinander entfernt sind.

Da Menschen, die mehrere und unterschiedliche Interessen und Werte haben, sich in einem Interesse nahestehen, aber nicht unbedingt in einem anderen, selbst wenn sie mit derselben Person zusammen sind, können sie sich manchmal intim und feucht zu der anderen Person fühlen und das Gefühl haben, dass sie sich in Bezug auf die Distanz, mit der sie übereinstimmen, nahestehen, und zu anderen Zeiten fühlen sie sich Sie werden sich wie ein entfernter Fremder fühlen, dessen Meinungen aufeinanderprallen, und Sie werden sich entfremdet und trocken fühlen. Diese psychologischen Widersprüche und Konflikte über die psychologische Distanz können jedem im Umgang mit anderen Menschen passieren.

(Beachte.
In diesem Fall kann jeder Wert als ein Dominostein dargestellt werden, einer nach dem anderen, und jede Person kann als ein Dominosteinfeld von Werten betrachtet werden.
Siehe separater Abschnitt.

10. Zentrale und periphere Anliegen und der Prozess der Bestimmung der psychologischen Gesamtdistanz zwischen Menschen.
Wie also bestimmt ein Mensch schließlich und umfassend die psychologische Distanz zwischen ihm und der anderen Person, die je nach seinen Interessen auf unterschiedliche Weise variiert?

In diesem Fall gibt es zwei Arten von Interessen: zentrale und primäre Interessen und periphere und sekundäre Interessen. Periphere und sekundäre Interessen hingegen sind nicht uninteressant, aber sie sind für mich nicht zentral und nicht so wichtig oder wichtig oder unwichtig.

Diejenigen, die dasselbe zentrale Interesse teilen und das Gefühl

haben, dass sie in Bezug auf dieses zentrale Interesse auf derselben Seite stehen, dass sie einander nahe stehen, sollten das Gefühl haben, dass sie im Grunde dieselbe Art von Menschen sind, die einander nahe stehen, auch wenn sie in Bezug auf das periphere Interesse nicht einer Meinung sind und weit voneinander entfernt sind. (Solange sich das zentrale Interesse des anderen nicht ändert.) Und dass man von ihnen erwartet, dass sie sich als Freunde und Liebende weiterhin nahe stehen und freundlich sind.

Auf der anderen Seite werden diejenigen, die das zentrale Anliegen nicht teilen, oder die in Bezug auf das zentrale Anliegen unterschiedlicher Meinung sind, und die sich voneinander entfernt haben, wahrscheinlich erkennen, dass sie sich doch fremd sind, und sich trennen und getrennte Wege gehen, ganz gleich, wie sehr sie in Bezug auf die peripheren Belange die gleichen Ansichten teilen.

Kurz gesagt, man geht davon aus, dass für eine Person das Vorhandensein oder Nichtvorhandensein gemeinsamer Kerninteressen und die Nähe der Ideen und Werte mit der anderen Person in Bezug auf die Kerninteressen die wichtigsten Determinanten der psychologischen Gesamtdistanz zur anderen Person sind.

Die Methoden zur Berechnung der psychologischen Gesamtdistanz zur anderen Person sind.

(1) Bitten Sie die Teilnehmer, etwa fünf oder sechs ihrer eigenen Interessen aufzulisten, fassen Sie die Interessen der beiden Partner zusammen und bitten Sie sie dann, den Grad des Interesses (zentral bis peripher) und die Werte (z. B. Vorlieben und Abneigungen) anzugeben, die sie für jedes ihrer eigenen und der Interessen des Partners haben.

(2) Berechnen Sie den Grad der Übereinstimmung zwischen dem Inhalt des zentralen Interesses zwischen den beiden Personen. Wenn sie zum Beispiel beide ein zentrales Interesse an Autos haben, ist der Grad der Übereinstimmung hoch.

(3a) Berechnen Sie den Grad der Übereinstimmung zwischen den Meinungen und Werten der beiden Personen in Bezug auf ihre eigenen und die Interessen der anderen Person, die sie dieses Mal angesprochen haben. Ein Beispiel: Zwei Personen interessieren sich für dasselbe “Auto”, und einer von ihnen denkt: “Autos sind cool,

also möchte ich so schnell wie möglich eins haben (Ich mag Autos)", und der andere sagt: "Ich mag Autos. (Ich mag Autos)", und die andere Person denkt: "Ich mag keine Autoemissionen und möchte eine Bewegung fördern, die Menschen davon abhält, Autos zu fahren, um die globale Erwärmung zu verhindern (Ich hasse Autos). (3) Wenn die andere Partei denkt: "Ich mag keine Autoemissionen und möchte eine Bewegung fördern, die Menschen davon abhält, Autos zu fahren, um die globale Erwärmung zu verhindern (Ich hasse Autos)", ist der Grad der Übereinstimmung der Meinungen und Werte gering.

(3b) Die Punktzahl für jedes Interesse sollte die Summe des Grades der Übereinstimmung zwischen den Meinungen und Werten der beiden Personen in Bezug auf jedes Interesse multipliziert mit dem Grad des Interesses jeder Person an dem Thema sein, um eine Punktzahl für die verschiedenen Interessen jeder Person zu erhalten.

Je höher der Wert von (2) und (3) ist, desto größer ist die wahrgenommene Distanz zwischen den beiden Parteien.

Was die Gesamtzahl der Punkte für die multiplen Interessen in (3) angeht, so ist es möglich, dass sich die Gesamtzahl der Punkte von der des Partners unterscheidet, weil die zentralen Anliegen des Partners unterschiedlich sind. Wenn eine Person eine höhere Anzahl von Kongruenzpunkten für das Thema hat, das für sie von zentralem Interesse ist (aber für die andere Person von peripherem Interesse ist), dann hat die andere Person eine höhere Gesamtzahl von Kongruenzpunkten für das Thema, das für sie von zentralem Interesse ist (aber für die andere Person von peripherem Interesse ist). Die andere Person hat eine hohe Kongruenzpunktzahl für das Thema, das für sie von zentralem Interesse ist (für die andere Person ist es jedoch von peripherem Interesse), so dass sie sich der anderen Person mit einer hohen Gesamtkongruenzpunktzahl nahe fühlt. Im Gegensatz dazu hatte die andere Person einen niedrigen Übereinstimmungswert bei dem Thema, das für sie von zentralem Interesse ist. Im Gegensatz dazu ist die Übereinstimmung der anderen Person mit der anderen Person bei der Frage, die für sie von zentralem Interesse ist, gering. Dies kann dazu führen, dass sie die Distanz zwischen ihnen und der anderen Person aufgrund der niedrigen Kongruenzwerte für die verschiedenen Interessen als groß empfinden.

Daher reicht es nicht aus, (3) oben zu verwenden, sondern es ist

notwendig, (2) oben in Kombination mit (3) zu verwenden, um die psychologische Gesamtdistanz zwischen ihnen zu bestimmen.

Das zentrale Anliegen der Menschen ändert sich jedoch im Laufe der Zeit oder mit Veränderungen im Umfeld. Es ist nicht ungewöhnlich, dass Freunde, die einst dieselben Kerninteressen und Meinungen teilten, sich im Laufe der Zeit voneinander entfremden, da sie durch unterschiedliche Interessen abgelenkt werden und nicht mehr einer Meinung sind. Man kann sagen, dass sich die psychologische Distanz zwischen den Menschen mit solchen Interessenverschiebungen ebenfalls verändert.

Referenzen

Yamane, Ichiro (1987) Analytische Psychologie der zwischenmenschlichen Erfahrungen auf der Grundlage der Auswirkungen von psychologischer Distanz und Bekanntschaftsgrad 57(6):329-334

(c)1999-2005Erstveröffentlichung

Extraktion von trockenen und feuchten Verhaltensmustern

Erstmals veröffentlicht 1992-2005.05

In dieser Studie untersuchten wir im Detail die Art der menschlichen Verhaltensmuster, die als trocken-feucht-Dimension betrachtet werden.

In dieser Studie stellten wir zunächst die Hypothese auf, dass die Trocken-Nass-Verhaltensmuster des Menschen mit den molekularen

Bewegungsmustern von Gasen bzw. Flüssigkeiten in Verbindung gebracht werden können. Wenn man Menschen mit kleinen Teilchen vergleicht, die so klein sind wie Moleküle, ist das Verhalten von trockenen Menschen dasselbe wie das von gasförmigen Molekülen und das Verhalten von nassen Menschen dasselbe wie das von flüssigen Molekülen. Wir klassifizierten die gemeinsamen Verhaltensmuster zwischen Molekülen und Menschen als “gasförmig = trocken” und “flüssig = nass” (um 1992, die (Klicken Sie hier für einen Link zu Dokumenten aus dieser Zeit). Dies ist ein wichtiger Punkt.

Andererseits wurde in der konventionellen vergleichenden Theorie der japanischen und der westlichen Kultur oft erklärt, dass die japanische Kultur feucht und die westliche Kultur trocken sei (z.B. Yukio Matsuyama (1978), Kanji Nishio (1969)). Ob dieser Eindruck wirklich zutrifft, muss gesondert bestätigt werden, da einige, wie Sugimoto und Maoa (1982), argumentiert haben, dass Japan trocken und der Westen nass ist, aber bis jetzt wurde kein besonderer Einwand gegen die Idee erhoben, die japanische und die westliche Kultur beim Vergleich auf einer Trocken-Nass-Achse zu betrachten.

Um die trocken-nassen Verhaltensmuster zu untersuchen, habe ich versucht, ein breites Spektrum unterschiedlicher Denkweisen zu untersuchen, wobei ich von der Annahme ausgegangen bin, dass die Menschen in Ostasien, einschließlich Japan, den Eindruck haben, dass ihre Verhaltensmuster nass und die westlichen Verhaltensmuster trocken sind. Es wurde eine Literaturrecherche über den Vergleich der japanischen und der westlichen Kultur in etwa 20 bis 30 Büchern durchgeführt (darunter nicht nur akademische Bücher von Wissenschaftlern, sondern auch Aufsätze von Zeitungsreportern und Geschäftsleuten). Es wurde eine Literaturübersicht über 20 bis 30 Bücher (nicht nur akademische Bücher, sondern auch Aufsätze von Zeitungsjournalisten und Geschäftsleuten) über japanische und westliche Kulturen durchgeführt, um das Wesen von trockenen und nassen Verhaltensweisen zu verstehen.

Referenz: Vergleichende Literatur über Japan, Ostasien und die westliche Kultur (~ 1993)

Fumio Aoyagi: Verbrechen und Bestrafung in Japan 1980 Daiichikoki Publishing
Benedict, R., The Chrysanthemum and the Sword : Patterns of Japanese Culture, Boston Houghton Mifflin, 1948 (z. B. “I’ll be

back”)
Caudill, W., Weinstein, H., Mütterliche Pflege und Säuglingsverhalten in Japan und Amerika, Psychiatry, 32 1969
Clark, G. The Japanese Tribe: Origins of a Nation’s Uniqueness, 1977 (übersetzt von Masumi Muramatsu)
Die Japaner: Die Quelle der Einzigartigkeit - Simul Publications 1977)
Kenro Doi, Die Struktur von Amae 1971 Kobundo
Ederer, G., Das Leise Lachen Des Siegers, 1991, ECON Verlag (übersetzt von Yasushi Masuda) Winner: Das geheimnisvolle Lachen Japans
1992 Diamant)
Reona Esaki: Die Vereinigten Staaten und Japan: Das Denken in New York 1980, Yomiuri Shimbun
Hamaguchi Keitoshi: “Die Wiederentdeckung des Japanischen” 1977 Nihon Keizai Shimbun
Shuji Hayashi, Management und Kultur 1984, Chuokoronsha
Inui Yu Die Japaner und die Kreativität - Für die Verwirklichung einer Wissenschafts- und Technologienation 1982 Kyoritsu Publication
Eiichiro Ishida, Tozai-sho, Japan, der Westen, der Mensch 1967 Chikuma Shobo
Takeshi Ishida Japanische politische Kultur: Konkordanz und Wettbewerb 1970 University of Tokyo Press
Tatsuko Iwata Verwaltungsorganisation in Japan 1985 Kodansha
Shintaro Kasa, Über die Art, die Dinge zu sehen 1950 Kawade Shobo
Kawai Hayao Mütterliche Gesellschaft und japanische Pathologie 1976 Chuokoronsha
Takenobu Kawashima Familienstruktur in der japanischen Gesellschaft 1950 Nippon Hyoronsha
Kenrick, D.M., Where Communism Works: The Success of Competitive-Communism
in Japan, 1988, Charles E. Tuttle Co.
Toshi Kimura, Zwischen Menschen und Menschen: Eine psychopathologische Theorie Japans 1972 Kobundo
Shozaburo Kimura, Dialog mit Europa 1974 Nihon Keizai Shimbun
Junichi Kyogoku, Japanische Politik 1983 The University of Tokyo Press
Masao Maruyama: Die Idee von Japan 1961 Iwanami Shoten
Mitsukichi Masuda: Amerikanische Familie, japanische Familie 1969 Nihon Hoso Shuppan Kyokai
Hideaki Matsuura Hideaki Matsuura U.S.A. Sararimanjyo 1981

Toyokeizai Shinposha
Yukio Matsuyama, Ermutigung des Benshuku 1981 The Asahi Shimbun
Masao Miyamoto, Der Kodex des Amtes 1993 Kodansha
Nakane Chie Beziehungen in einer Tezoku-Gesellschaft 1967 Kodansha
Nakagawa Takeshi: Geheimnisse der Philippinen: Psychologie und Verhalten in einer nicht-modernen Gesellschaft 1986 Nihon Hoso Kyokai
S.K. Nessel und Kunitomo Sakurai: Japanisches geistiges Klima und Wissenschaft 1989 Chirinshokan
Kanji Nishio: Individualismus in Europa 1969 Kodansha
Junichi Nishizawa: Die Diktatur ist im Kampf 1986 Präsident
Tatsushi Ozuki: Japanisch in den Händen, westlich in den Füßen 1989 Tokuma Shoten
Reischauer, E.O., The Japanese Today: Wandel und Kontinuität, 1988, Charles
E. Tuttle Co. Inc.
Stewart, E.C., American Cultural Patterns A Cross-Cultural Perspective
1972 Inter-cultural Press (übersetzt von Akimoto Kume, 1982 Sogensha)
Yoshio Sugimoto und Ross Maoa: Sind die Japaner “Japaner”?
Hideo Suzuki: Das Denken im Wald / Das Denken in der Wüste 1978 Nippon Hoso Kyokai
Ryoko Tsuneyoshi: Ein Vergleich zwischen Japan und den Vereinigten Staaten in der menschlichen Entwicklung: Der verborgene Lehrplan 1992 Chuokoronsha
Watsuji Tetsuro Fudo: Eine anthropologische Studie, 1935 Iwanami Shoten
Whiting, R., Die Chrysantheme und die Fledermaus 1977 Harper Mass Market Paperbacks (Übersetzt von Midori Matsui, Chrysantheme und Fledermaus 1991, Bungeishunju)

Auf der Grundlage der Ergebnisse dieser Studie sollten zunächst etwa 30 Verhaltensmuster, die als trocken-nass gelten, grob bestimmt werden. (Ca. 1993.) Als erstes haben wir etwa 30 Verhaltensweisen identifiziert, die als trocken-nass angenommen wurden. Anschließend wurden etwa 60 bis 70 Verhaltensweisen mit spezifischeren und detaillierteren Angaben ausgewählt, um die Erhebung so vielfältig und umfassend wie möglich zu gestalten. (Ca. 1996-97.) In dieser Zeit habe ich die KJ-Methode angewandt, um

überlappende Elemente aus makroskopischer Sicht kontinuierlich zu gruppieren und zu kategorisieren, und ich habe breite Kategorien von Verhaltensweisen wie “Individualismus-Kollektivismus” und “Liberalismus-Regulierung” herausgearbeitet. (~1999.)

Darüber hinaus wurden die Verhaltensweisen, die den bestehenden Kategorien inhaltlich ähnlich sind, sich aber in Nuancen und Perspektive unterscheiden, getrennt von den bereits bestehenden Kategorien kategorisiert. Da die Arbeit der Extraktion der Kategorisierungselemente von der Autorin allein mit der KJ-Methode durchgeführt werden konnte und in der ersten Arbeit sofort eine ausreichende Anzahl von Kategorisierungselementen (mehr als zehn) gewonnen werden konnte, wurde keine statistische Analysemethode wie die Faktorenanalyse verwendet. (Später hatten wir die Möglichkeit, eine Faktorenanalyse durchzuführen.)

Der Hauptzeitraum, in dem die Klassifizierung und Extraktion detaillierter Items für Verhaltensweisen, die als trocken/nass angesehen werden, durchgeführt wurde, betrug 5-6 Jahre (1992-1999), obwohl danach mit Unterbrechungen Items hinzugefügt und klassifiziert wurden. Die Extraktion und Klassifizierung der Items wurde von der Autorin allein durchgeführt (keine Mitarbeiter waren an der Extraktion und Klassifizierung beteiligt). (Es gab keinen Mitarbeiter für die Extraktion und Klassifizierung.

Bei der Extraktion bestimmter Verhaltenselemente war es in einigen Fällen notwendig, die Klassifizierung zu überprüfen und zu überarbeiten, z. B. im Hinblick auf eine weitere Schichtung und Unterteilung, und so wurde die Klassifizierung von Fall zu Fall flexibel geändert. Das ist der Fall.

Die Internet-Fragebogenerhebung bestätigte, dass die auf diese Weise gesammelten und kategorisierten Trocken-Nass-Verhaltensmuster durch Analogie zu realen Gas- und Flüssigkeitsmolekülbewegungsmustern erklärt werden können, insbesondere durch das Vorhandensein oder Fehlen von Aktivität und Mobilität sowie die Stärke der psychologisch nahen Orientierung. Weitere Informationen finden Sie unter dem Link zu einer detaillierten Klassifizierung und Beschreibung von trockenen und feuchten Verhaltensmustern.

Referenzen.

Matsuyama Yukio (1978) “Benshaku” no susume, The Asahi Shimbun
Nishio, Mikiji (1969) Individualismus in Europa, Kodansha
Sugimoto, Yoshio und Ross Maoa (1982) Sind die Japaner “Japaner”? - Jenseits des Spezialismus und im Pluralismus - Toyo Keizai Inc.

(c)1999-2004Erstveröffentlichung: 1999-2004

Über das Werte-Domino-Array

Erstmals veröffentlicht im September 2006

Die Werte und Meinungen eines jeden Menschen in Bezug auf die psychologische Nähe und Ferne von Individuen werden als individuelle Dominosteine betrachtet, und es wird eine Sicht auf jede Person als ein Array oder Aggregat dieser Dominosteine geboten.

Menschen haben verschiedene Werte und Meinungen zu mehreren Aspekten und Interessen gleichzeitig, was in Form einer Domino-Anordnung von Werten und Meinungen, die der DNA-Sequenz folgen, erfasst werden kann.

Dies lässt sich in Form einer Domino-Anordnung von Werten und Meinungen wie eine DNA-Sequenz begreifen.

Jeder Mensch kann als eine Ansammlung von Dominosteinen von Werten und Meinungen gesehen werden, einer nach dem anderen.

Einige dieser Dominosteine sind bis zu einem gewissen Grad genetisch bedingt, wie z. B. eine zurückgezogene Persönlichkeit,

während andere erworben sind, wie z. B. die Frage, ob eine Person Züge mag oder nicht.

Zunächst einmal haben wir Werte, die wir besitzen, und Werte, die wir nicht besitzen, die durch das Vorhandensein oder Fehlen von Dominosteinen dargestellt werden. Dominosteine sind die Werte, die wir besitzen, und keine Dominosteine sind die Werte, die wir nicht besitzen.

Eine Person, die sich für einen Bereich interessiert, hat viele Dominosteine in diesem Bereich, Seite an Seite, und eine Person, die sich nicht dafür interessiert, hat Dominosteine in diesem Bereich, die sich herausschleichen.

Zweitens können die gleichen Dominosteine unterschiedliche Farben haben. Sie können an der gleichen Sache interessiert sein (z.B. Atomkraft), aber in Wirklichkeit kann eine Person für die Sache sein (Atomkraft) und die andere Person kann gegen die Sache sein.

In diesem Fall könnte man sagen, dass eine Person, die für das Thema ist, einen weißen Dominostein hat und die andere Person, die gegen das Thema ist, einen schwarzen Dominostein.

Gemeinsame Werte können dadurch ausgedrückt werden, dass zwei Personen die gleichen Dominosteine im gleichen Feld halten und die gleiche Farbe haben.

Verschiedene Personen haben unterschiedliche Anordnungen von Dominosteinen, und es ist normal, dass eine Person in einem Feld gleichfarbige Dominosteine hat, in einem anderen Feld aber nicht, oder selbst wenn sie welche haben, sind sie von unterschiedlicher Farbe.

Und man kann sagen, dass die Gemeinsamkeit der Dominosteine, die sie besitzen, die psychologische Distanz zwischen ihnen bestimmt.

Wenn sie sich einen Dominostein teilen, sind sie sich psychologisch nahe, wenn sie sich keinen Dominostein teilen, sind sie weit voneinander entfernt.

Wer dieselben Dominosteine teilt, geht eine feuchte Beziehung ein, wer sie nicht teilt, geht eine trockene Beziehung ein.

Die feuchte Motivation besteht darin, die gleichen Dominosteine miteinander zu haben, und die trockene Motivation besteht darin, unterschiedliche Dominosteine miteinander zu haben.

Manche Menschen haben viele Dominosteine, manche haben viele Dominosteine und manche haben wenige.

Außerdem helfen einige Dominosteine einer Person zu überleben und einige Dominosteine sind nutzlos. Dominosteine werden von der Umwelt beseitigt. In dieser Hinsicht ist die Behandlung von Dominosteinen die gleiche wie die von Genen.

Die Substanz der Wertedominosteine kann direkt mit den Genen einer Person verknüpft sein und einem Gen entsprechen, oder es kann sich um eine Gruppe von erlernten neuronalen Schaltkreisen im Nervensystem handeln.

Erstmals veröffentlicht im Jahr 2006

Vor- und Nachteile einer trockenen/feuchten Einstellung

(c)2002.12 Erstmals veröffentlicht

Im Folgenden finden Sie eine Zusammenfassung der Vor- und Nachteile einer trockenen oder feuchten Haltung.
Ein Kreis steht für eine Stärke und ein x für eine Schwäche.

Tabelle_34

Die vier Typen der trockenen/feuchten Persönlichkeit verstehen

Die Trockenheit und Nässe der Persönlichkeit sind nicht, wie früher angenommen, in einer Dimension zusammengefasst, sondern Trockenheit und Nässe existieren getrennt, unabhängig voneinander und parallel zur gleichen Zeit in der Persönlichkeit einer Person, und einige Menschen können sowohl Trockenheit als auch Nässe aufweisen.

Frühere Untersuchungen auf dieser Website (vor der Frühjahrssaison 2001) haben den Ansatz verfolgt, die Persönlichkeit anhand einer einzigen Trocken-Nass-Dimension zu beurteilen, z. B. “Ihre Persönlichkeit ist sehr trocken - etwas trocken - neutral - etwas nass - sehr nass”.
In diesem Fall gibt es eigentlich zwei Arten von Neutralität: trocken-nass-neutral (weder noch). und neutral mit einer großen Anzahl von Antworten auf “sehr (ziemlich) trocken” und “sehr (ziemlich) nass” und einem halben Dutzend oder mehr Antworten auf “sehr (ziemlich) trocken” und “sehr (ziemlich) nass”. Ersteres könnte man als “(trocken-nass) undifferenziert” bezeichnen, während letzteres als “(trocken-nass) komplex/konfliktreich” bezeichnet werden könnte. Im letzteren Fall geht man davon aus, dass das Selbst bei der Wahl zwischen trockenen und nassen Verhaltensweisen zu Konflikten neigt.
Im letzteren Fall existieren Trockenheit und Nässe nicht in einer Dimension, wie früher angenommen wurde, sondern sie sind getrennt, unabhängig und parallel zueinander. Die beiden Parteien widersprechen sich und stehen in Konflikt zueinander. (Konflikt.) Man kann sagen, dass es möglich ist, dass sie in einem solchen Zustand an die Oberfläche kommen.
In Zukunft wird es genauer sein, Trockenheit und Nässe getrennt und unabhängig voneinander zu messen.

Tabelle_35

Wir glauben, dass sie sich auf eine der vier Arten von Trockenheit

reduzieren lässt.

(Weitere Einzelheiten hierzu finden Sie im Abschnitt Ressourcen).

Aus der Sicht der psychischen Gesundheit sind sowohl reine Trockenheit als auch reine Nässe, bei denen man sich in einer Phase, in der man eine Haltung zur Trockenheit/Nässe einnehmen muss, leicht für das eine oder das andere entscheiden kann, am besten geeignet, während der kombinierte/konflikthafte Typ, bei dem sowohl Trockenheit als auch Nässe gleichzeitig und widersprüchlich auftreten, als großes Problem angesehen wird.

(c) 2001.8 Erstmals veröffentlicht in

Faktorenanalyse von trockenen und feuchten Persönlichkeiten und Haltungen

2001.03-2005.04Erstveröffentlichung

In diesem Abschnitt werden die Ergebnisse der Klassifizierung von Persönlichkeiten und Einstellungen beschrieben, bei denen davon ausgegangen wird, dass sie trocken und feucht sind, und zwar nicht manuell, sondern auf der Grundlage bereits etablierter statistischer Methoden. Mit anderen Worten: Die Ergebnisse der Antworten der Internetnutzer in Form eines psychologischen Tests wurden zur Durchführung einer Faktorenanalyse und zur Erklärung des Inhalts der extrahierten Faktoren verwendet.
Um zu überprüfen, ob die herkömmliche manuelle, subjektive Kategorisierung, bei der sich die Analyseperspektiven überschneiden, wirklich gültig ist und ob es Klassifizierungen gibt, die dabei übersehen wurden, ist es notwendig, eine Faktorenanalyse anzuwenden, die völlig voneinander unabhängige Analyseperspektiven extrahieren kann.
Daher wurde beschlossen, eine große Anzahl von Befragten zu bitten, einen psychologischen Test in Form einer kohärenten Menge

von Items (mehr als das Zehnfache der Anzahl von Items) zu beantworten, die zuvor als detaillierte Persönlichkeits- und Einstellungsitems extrahiert wurden, und die Ergebnisse der Faktorenanalyse zu unterziehen.
Die Antwortitems des psychologischen Tests wurden nach dem Zufallsprinzip so ausgewählt, dass sie entweder trockene oder feuchte Beschreibungen von 66 Items enthielten, die als Ergebnis einer früheren Erhebung als signifikant und unterschiedlich trocken/feucht eingestuft wurden. Jedes Item wurde auf einer 5-Punkte-Skala eingestuft (Trifft sehr zu. Trifft einigermaßen zu. Weder noch. Nicht wirklich zutreffend. Trifft einigermaßen zu. Sie werden gebeten, alle Items anhand einer 5-Punkte-Skala zu beantworten (2 Punkte für sehr trocken, 1 Punkt für etwas trocken und 1 Punkt für nicht sehr trocken), und jedes Ergebnis wird auf einer 5-Punkte-Skala bewertet. Leicht trocken 1 Punkt. 0 Punkte für keines von beiden. Leicht feucht - 1 Punkt. Sehr nass - 2 Punkte).) und die Rückmeldung an die Befragten, und die Ergebnisse wurden in der Antwortdatei gespeichert.
Die Befragten wurden gebeten, bei der Beantwortung der Frage einen Spitznamen anzugeben, um sie persönlich zu identifizieren. Außerdem wurde in Erwartung des Auftretens von absichtlichem Vandalismus der Antwortdaten kein Hinweis darauf gegeben, dass die Daten während der Beantwortung des psychologischen Tests hinter den Kulissen gesammelt wurden, um Vandalen von solchen Versuchen abzuhalten.
Der psychologische Test wurde Mitte Februar 2001 etwa eine Woche lang durchgeführt, und es wurden Antworten von 1046 Befragten eingeholt. Die erhaltenen Antwortdaten wurden mit Hilfe einer statistischen Analysesoftware (StatView 5.0) zur Faktorextraktion durch Faktorenanalyse ausgewertet. Es wird davon ausgegangen, dass die Items, die ähnliche Antworttendenzen wie die einzelnen Items der Befragten aufweisen, demselben Faktor angehören.
Die Faktorextraktion erfolgte nach der Hauptfaktorenmethode, und zur Transformation der Werte wurden Orthogonal- und Varimax-Rotation verwendet. Die Faktoren wurden analysiert, indem die Analyse auf Eigenwerte von 1,0 und darüber beschränkt wurde. Jedes Antwort-Item wurde nur analysiert, wenn die Faktorladungen größer oder gleich 0,400 waren.

Als Ergebnis der Faktorenanalyse wurden insgesamt 16 Faktoren mit Eigenwerten von 1,0 oder höher extrahiert.
Im Allgemeinen waren die extrahierten Faktoren fast identisch oder detaillierter als die manuell klassifizierten und extrahierten Faktoren.

Faktoren, die in der manuellen Klassifizierung, aber nicht in der Faktorenanalyse auftauchten, waren diejenigen, die sich auf die sympathische Orientierung, die Achtung der Vielfalt, die Ausdauer und die Originalität bezogen.
Die Faktoren, die sich in der Faktorenanalyse, aber nicht in der manuellen Klassifizierung herauskristallisierten, waren dagegen die Faktoren, die sich auf die Priorität beziehen, wie z. B. Priorität der Gruppe - Priorität des Einzelnen (Faktor 6), die Perspektive, die sich auf die Begrenzung bezieht, wie z. B. Begrenzung der Anzahl der Personen in der Familie - Aufrechterhaltung des Interesses an anderen Ländern (Faktor 7), und die Perspektive, die sich auf das Interesse bezieht, wie z. B. Interesse an Menschen - Interesse an nicht-menschlichen Materialien (Faktor 9).
Es folgt eine detaillierte Beschreibung der extrahierten Faktoren in Tabellenform.

Tabelle_36

Tabelle_37

(c)2001-2005Erstmals veröffentlicht in 2001-2005

[Hintergrund]

Die Bedeutung der Kenntnis des Trocken-Nass-Verhaltens

2003.12-2004.10Erstmals veröffentlicht

Hier ist eine Zusammenfassung, warum es wichtig und sinnvoll ist, das Trocken-/Nassverhalten zu kennen. Insbesondere ist es nützlich, um den sozialen Charakter von Ländern auf der ganzen Welt zu verstehen. (z. B. Vergleich zwischen japanischen und westlichen Kulturen). Kenntnis der geschlechtsspezifischen Unterschiede zwischen Männern und Frauen in Bezug auf das Sozialverhalten.

Im Folgenden wird zusammengefasst, warum es wichtig ist, trockene und nasse Verhaltensmuster zu kennen.

(1) Die Trocken-Feucht-Dimension spielt eine wichtige Rolle bei der Analyse des nationalen und sozialen Charakters von Ländern auf der ganzen Welt in Bezug auf psychologische Aspekte. In Bezug auf die natürliche Umgebung, die jede Kultur umgibt, gilt beispielsweise: “Trockene Umgebung = nomadische/hirtliche Kultur (z. B. Europa und die Vereinigten Staaten) = trockene Verhaltensmuster. Feuchte Umgebung = nomadische/hirtenähnliche Kultur (z. B. Japan, Ostasien) = feuchte Verhaltensmuster. Durch die Herstellung dieser Korrelation erleichtert die Trocken-Nass-Dimension die Einteilung und das Verständnis der Kulturen der Welt.

So wurde in konventionellen vergleichenden Studien über die japanische und die westliche Kultur oft angenommen, dass die japanische Kultur feucht und die westliche Kultur trocken ist. (z. B. Yukio Matsuyama (1978), Mikiji Nishio (1969), usw.)

Bisher wurden japanische (westliche) Verhaltensmuster als kollektivistisch (Individualismus), sympathisch für die Umgebung (nicht-sympathisch), emotional und irrational (Wissenschaft und Rationalität), Verschlossenheit gegenüber der Außenwelt (Offenheit), Seniorität, Betonung von Präzedenzfällen und Gewohnheiten (Betonung von Originalität), eine Vorliebe für Regulierung (Liberalismus) und eine mangelnde Bereitschaft, ohne äußeren Druck zu handeln (aktiv) beschrieben. Mit anderen Worten: Die meisten japanischen (westlichen) Verhaltensmuster lassen sich umfassend mit den Begriffen “trocken” und “nass” erklären. Kurz gesagt, die meisten japanischen (westlichen) Verhaltensweisen lassen sich gegenwärtig umfassend mit dem Begriff der Trockenheit erklären.

Ob der Eindruck, dass Japan nass und der Westen trocken ist, wirklich zutrifft, ist eine Frage, die von Sugimoto und Maoa (1982) zu klären ist, die argumentieren, dass “Japan trocken und der Westen nass ist”, aber bis jetzt wurde kein besonderer Einwand gegen die Verwendung der Trocken-Nass-Achse als Grundlage für den Vergleich japanischer und westlicher Kulturen erhoben.

Bisher wurde jedoch kein besonderer Einwand gegen die Idee einer Trocken-Nass-Achse beim Vergleich japanischer und westlicher Kulturen vorgebracht. (2) Die sozialpsychologischen Verhaltensmuster von Männern und Frauen lassen sich im Detail erklären, wobei Männer als trocken und Frauen als nass verstanden werden.

(1) Frauen wollen Gruppen bilden und in Gruppen handeln. (Sie ziehen es vor, sich gegenseitig auf die Toilette zu folgen.) Männer hingegen ziehen es vor, allein zu handeln. (Kollektivismus-Individualismus)
Frauen lesen gerne Modezeitschriften, weil sie sich auf die Trends in ihrer Umgebung einstellen. Frauen stimmen ihr Verhalten gerne mit ihrer Umgebung ab. (Harmonisieren.) Im Gegensatz dazu passen sich Männer nicht besonders an ihre Umgebung an und versuchen, ihren eigenen Weg zu gehen. (Sympathische Orientierung - Nicht-sympathische Orientierung.)
Frauen sind stark an Menschen interessiert und widmen sich dem Aufbau und der Pflege von Beziehungen zu ihrem Umfeld. Männer hingegen sind eher an unpersönlichen Materialien und Mechanismen interessiert und bauen Beziehungen zu anderen als Mittel zum Zweck auf. (Beziehungsorientiertheit - Nicht-menschliche Orientierung)
Frauen gehen nicht gerne ins Unbekannte und versuchen, in der Welt der Präzedenzfälle und Traditionen zu leben. Männer hingegen wagen sich aktiv auf unbekanntes Terrain, wo Gefahren lauern können, und benutzen sich selbst als Versuchskaninchen, um originelle Ergebnisse zu erzielen. (Präzedenzfallorientiert - Originalitätsorientiert)
Frauen offenbaren sich proaktiv anderen, die ihnen nahestehen, und geben so ihre Privatsphäre preis. Im Gegensatz dazu geben Männer sich nicht zu erkennen. (Mangel an Privatsphäre - Respekt)
Frauen sind passiv in ihrem Handeln. (Sie bewegen sich nicht aus

eigenem Antrieb.) Männer hingegen bewegen sich aus eigenem Antrieb. (Statisch orientiert - Dynamisch orientiert.)

Die geschlechtsspezifischen Unterschiede im Sozialverhalten von Männern und Frauen liegen alle auf der Trocken-Nass-Achse und lassen sich umfassend aus der Perspektive von Trockenheit und Nässe erklären.

Kurz gesagt, das Verdienst des Verständnisses des Trocken-Nass-Verhaltens besteht darin, dass die verschiedenen Merkmale westlicher (nomadischer/viehzüchterischer), japanischer und ostasiatischer (agrarischer) Kulturen sowie männlicher und weiblicher Kulturen, die in der Vergangenheit separat und getrennt aufgeführt wurden, in einem Wort zusammengefasst und erklärt werden können: “trocken-nass”.

Bisher wurden diese verschiedenen analytischen Perspektiven - kollektivistisch-individualistisch, reglementiert-liberal usw. - getrennt und isoliert aufgegriffen. Es gab noch nie ein Konzept, das sie alle miteinander verbindet.

Diese unterschiedlichen und disparaten analytischen Perspektiven lassen sich in einem einzigen Wort zusammenfassen, “trocken-feucht”, und miteinander verbinden, bündeln und transportieren. In dieser Hinsicht dient das Konzept des “dry-wet” als Behälter, der es uns ermöglicht, all die disparaten Konzepte von Kollektivismus-Individualismus, Regulativismus-Liberalismus… an einem Ort zu transportieren.

Das “dry-wet” ist ein übergeordnetes Konzept, das die traditionellen Konzepte des Individualismus, des Liberalismus usw., die die wichtigsten Konzepte zur Erklärung der Unterschiede zwischen Männern und Frauen, zwischen östlichen und westlichen Kulturen sind, umfasst, zusammenfasst und einbezieht.

Die Zusammenfassung auf einer einzigen Achse, “trocken-nass”, erleichtert das Verständnis von “Sesshaftigkeit-Migration”, “Landwirtschaft (Japan und Ostasien)”, “Nomadentum/Pastoralismus (Europa und die Vereinigten Staaten)” und “Weiblichkeit-Maskulinität” (oder “Mutter-Vaterschaft”), die

allesamt disparat und wenig kohärent waren.

Mit anderen Worten, die Achse der Trocken-Nass-Analyse erleichtert das Verständnis der Konzepte Kollektivismus-Individualismus und Regulativismus-Liberalismus usw., die separat vorgeschlagen wurden.

Tabelle_38

---

und können in einer einzigen Reihe von Möglichkeiten behandelt werden. In dieser Hinsicht ist es einfacher, die soziale Kultur zu analysieren, weil die analytische Perspektive auf eine einzige Achse, “trocken-feucht”, ausgerichtet ist.

Darüber hinaus ist die
Kollektivismus, Regulierung und Antiprivatismus sind alle auf einer “nassen” Achse miteinander verwoben, sie sind gleichzeitig etabliert und entstehen in einem Set.
Mit anderen Worten: Individualismus, Liberalismus und Respekt vor der Privatsphäre sind auf einer trockenen Achse miteinander verbunden, und sie werden als eine Reihe von Konzepten gleichzeitig etabliert und entstehen gleichzeitig.
Die trockene Achse (Individualismus, Liberalismus, Achtung der Privatsphäre usw.) und die nasse Achse (Kollektivismus, Regulierung usw.) sind miteinander verschränkt und werden gleichzeitig in einer einzigen Gruppe etabliert und entwickelt.

Unter diesem Gesichtspunkt muss jede der oben genannten trockenen und feuchten Achsen zur gleichen Zeit entstehen. Zum Beispiel muss eine individualistische Gesellschaft notwendigerweise liberal sein. (Beide trocken.) Eine kollektivistische Gesellschaft ist immer gegen die Privatsphäre. (Beides nass.) Das lässt sich erklären.

Oder eine Gesellschaft mit einer Kombination von Konzepten, die jeweils einer der oben genannten trockenen und feuchten Achsen widersprechen. Zum Beispiel eine kollektivistische (feuchte) und liberale (trockene) Gesellschaft. Dass sie nicht errichtet werden kann. Dass es keine kollektivistische (nasse) Gesellschaft geben kann, die die Privatsphäre (trocken) und den Kollektivismus (nass)

respektiert. Sie können erklärt werden.

Wie bereits erwähnt, ist die Perspektive des Trockenen und des Feuchten eine wichtige Unterteilung der Kulturen der Welt: “Sesshafte Kultur. Ackerbaukultur. (Nasse) - Migrationskultur. Nomadische/Hirtenkultur. (trocken)” bzw. “Frauenkultur (nass) - Männerkultur (trocken)”, und in dieser Hinsicht kann man sagen, dass sie eine große analytische Kraft bei der Analyse der Weltkulturen hat.

In diesem Fall hat die Trocken-Nass-Perspektive nicht nur den Effekt, dass sie die Analyse der Soziokultur der Welt erleichtert, sondern auch, dass sie das soziale Verhalten der Menschen mit der Physik der Molekular- und Objektbewegung verbindet, mit der man bisher wenig in Berührung gekommen ist.

Kurz gesagt, es ist möglich zu zeigen, dass jedes Teilchen unterschiedlicher Größe, wie z. B. das trockene und das feuchte Mensch-Objekt-Molekül, eine gemeinsame Handlungs- und Bewegungsweise hat, auch wenn die Teilchen unterschiedlich groß sind.

Die Tatsache, dass japanische und ostasiatische Menschen feucht und westliche Menschen trocken sind, deutet darauf hin, dass die Verhaltensmuster japanischer und ostasiatischer Menschen, die sesshaft, landwirtschaftlich und weiblich dominiert sind, im Wesentlichen der Bewegung von Flüssigmolekülen ähneln, während die Verhaltensmuster westlicher Menschen, die wandernd, nomadisch, pastoralistisch und männlich dominiert sind, der Bewegung von Gasmolekülen ähnlich sind.

Mit anderen Worten: Gasförmige und flüssige Molekularbewegungen sind jeweils

---

Tabelle_39

Man kann sagen, dass das Verhalten von Menschen in trockenen und feuchten Gesellschaften mit dem Computer in ähnlicher Weise simuliert werden kann wie die Simulation von Gas-Flüssigkeits-Molekularbewegungen.

Mit anderen Worten, wir können die gasförmige Molekularbewegung verwenden, um mobile, nomadische/pastoralistische, männerdominierte westliche Gesellschaften zu simulieren. Sesshafte, landwirtschaftliche, frauenzentrierte japanische und ostasiatische Gesellschaften können mit flüssiger Molekularbewegung simuliert werden.

Auf diese Weise wird die Einführung einer Trocken-Nass-Perspektive in die Analyse der Soziokulturen der Welt dazu führen, dass das in der Physik entwickelte Know-how über die Simulation der Bewegung von Objekten direkt auf die Soziologie und Psychologie angewandt werden kann, und wird einen wichtigen Beitrag zur Entwicklung der Soziologie und Psychologie leisten.

Referenzen

Matsuyama Yukio (1978) “Benshaku” no susume, The Asahi Shimbun
Nishio, Mikiji (1969) Individualismus in Europa, Kodansha
Sugimoto, Yoshio und Ross Maoa (1982) Sind die Japaner “Japaner”? - Jenseits des Partikularismus und im Pluralismus - Toyo Keizai Inc.

(c)2003-2004Erstmals veröffentlicht in 2003-2004

(Weitere Informationen über den oben genannten Inhalt finden Sie im Abschnitt Ressourcen.

Kommentar: Trockene und nasse Sinne, Persönlichkeit und Gesellschaft

Sinnes- und Wahrnehmungspsychologie

Über die Beziehung zwischen Trockenheit/Nässe und Wärme/Kälte/Licht/Dunkelheit

(c)2002.2-10Erstveröffentlichung

Es wurde der Zusammenhang zwischen Trockenheit/Nässe (trocken/nass) und Warm/Kühl/Hell/Dunkel-Empfindungen untersucht und die Korrelation zwischen trocken = kalt = hell und nass = warm = dunkel abgeleitet.

(Zusammenfassung)

In diesem Text wird erörtert, wie die Empfindungen trocken/nass mit warm/kalt und hell/dunkel zusammenhängen.

Die Empfindungen von trocken/nass, warm/kalt, hell/dunkel werden durch unterschiedliche Empfindungsweisen wahrgenommen, und es ist wahrscheinlich, dass die folgenden Korrelationen zwischen ihnen hergestellt werden.

Tabelle_40.

---

1. Trocken/Nass- und Warm/Kalt-Empfinden

Wenn die Temperatur eines Gegenstandes nahe an unserer Körpertemperatur liegt, empfinden wir ihn als warm, und wenn sie viel niedriger ist als unsere Körpertemperatur, empfinden wir ihn als

kalt.

Wenn die andere Person mit der Temperatur, die Sie als warm empfinden, in Ihrer Nähe ist, fühlen Sie sich warm, weil Sie der Temperatur der anderen Person nahe sind. Wenn zwischen Ihnen und der anderen Person kein Raum ist, kann die von der Körperwärme erwärmte Luft zwischen Ihnen und der anderen Person nicht entweichen. Wenn Sie dagegen weit voneinander entfernt sind, fühlen Sie sich “kalt”, weil zwischen Ihnen und der anderen Person ein Abstand besteht, und ein kalter Wind kann in den Raum zwischen Ihnen und der anderen Person eindringen.

Das gilt nicht nur für die physische Distanz, sondern auch für die psychische. Wenn keine Distanz mehr zwischen Ihnen und der anderen Person besteht und Sie ein starkes Gefühl der psychologischen Einheit und Nähe haben, spüren Sie, dass die andere Person “warm” ist. Indem wir uns niederlassen und an einem Ort verweilen, können wir die psychologische Nähe und “Wärme” zueinander aufrechterhalten. Wenn nicht jede Person ruhig bleibt und sich in ihre eigene Richtung bewegt, geht das Gefühl der Einheit zwischen ihnen verloren und sie beginnen, sich gegenseitig “kalt” zu fühlen.

Weitere Informationen über die psychologische Wärme/Kälte in zwischenmenschlichen Beziehungen finden Sie unter dem Link zur Seite “Wärme” für die Gestaltung der Schnittstelle.

In diesem Fall sind die Schlüsselwörter wie psychologische Einheit oder Verschmelzung mit der anderen Person, Anhaftung und die Aufrechterhaltung des Status quo alle mit “Nässe” in Bezug auf die Trocken-Nass-Dimension verbunden, da sie auf psychologische Nähe zueinander und die Einrichtung des Ortes ausgerichtet sind, während man einander nahe ist.

Mit anderen Worten, der Versuch, psychologisch eins zu werden, deutet darauf hin, dass eine Anziehungskraft am Werk ist, eine Anziehungskraft, die danach strebt, sich einander immer mehr anzunähern, was in Analogie zu den intermolekularen Kräften gesehen werden kann, die zwischen den flüssigen Molekülen der Realität wirken und dem Menschen ein “nasses” Gefühl geben.

Auch die Tatsache, dass sie psychologisch zusammengewürfelt sind und versuchen, eine warme Beziehung zueinander

aufrechtzuerhalten, ohne sich von einem Ort zum anderen zu bewegen, deutet darauf hin, dass die kinetische Energie, die erforderlich ist, um sich von einem Ort zum anderen zu bewegen, gering ist. Gasförmige Moleküle, die uns ein trockenes Gefühl vermitteln, sind ständig in Bewegung und nehmen mehr Raum zwischen sich ein, während flüssige Moleküle, die uns ein feuchtes Gefühl vermitteln, aneinander kleben und sich nicht so viel bewegen. Dies deutet darauf hin, dass die kinetische Energie der Flüssigkeitsmoleküle gering ist, und die Fixierung, um "warm" zu bleiben, kann auch in Analogie zur Bewegung der feuchten Flüssigkeitsmoleküle gesehen werden.

Diese durch "Nähe = Nässe" hervorgerufene "Wärme" ist auch mit genetischer "Nähe" verbunden. Die Eltern-Kind-Beziehung zum Beispiel ist eine starke und warme menschliche Beziehung, die durch ein hohes Maß an genetischer Gemeinsamkeit, also genetischer Nähe, verbunden ist.

Man kann sagen, dass das hohe Maß an Gemeinsamkeit mit der anderen Person zu psychologischer Nähe (Wärme) führt, die wiederum eine psychologische Anziehung (Nässe) zur anderen Person bewirkt, indem sich beide Parteien zueinander hingezogen fühlen und diesen Zustand der Nähe aufrechterhalten.

Die Korrelation zwischen "Wärme = Nässe" und "Kälte = Trockenheit" wird durch die Ergebnisse der 1999 vom Autor durchgeführten Untersuchung über Trockenheit-Nässe von Persönlichkeit und Einstellung bestätigt.
(Weitere Einzelheiten zum Inhalt dieser Studie finden Sie im Abschnitt Materialien.

2. Trocken-Nass und Hell-Dunkel

Helligkeit/Dunkelheit hat viel mit dem Vorhandensein oder Fehlen von Sonnenschein im menschlichen Leben auf der Erde zu tun. Im Allgemeinen ist sonniges Wetter mit Sonnenschein "hell" und bewölktes bis regnerisches Wetter ohne Sonnenschein ist "dunkel".

Wenn es aufhört zu regnen, verdunstet nach einiger Zeit das Regenwasser durch die Wärme der Sonne und verschwindet vom Boden. Aus Erfahrung weiß man, dass in diesem Fall nasse Pfützen an dunklen, schattigen Orten viel länger stehen bleiben, während

heller Sonnenschein trocken ist.

Aus diesen Erklärungen ergibt sich für das menschliche Lebensgefühl: Dunkelheit = Schatten = “Pfütze”. (Weniger Verdunstung von Wasser.) = Die Korrelation zwischen diesen beiden ist “nass” und “hell = sonnig = Wasserverdunstung = trocken”.

In der japanischen Sprache wird das Wort “Schatten und Feuchtigkeit” oft verwendet, um z. B. den menschlichen Charakter zu beschreiben. Dieser Begriff zeigt, dass “Yin = dunkel” und “Nässe = feucht” eng miteinander verbunden sind.
Nach der obigen Erklärung können wir sie als “Helligkeit = Trockenheit” und “Dunkelheit = Nässe” zusammenfassen.
Weitere Informationen über die Helligkeit/Dunkelheit der menschlichen Persönlichkeit finden Sie unter dem Link zur Seite über die “helle” Persönlichkeit. Grundsätzlich kann man sagen, dass eine “helle” Persönlichkeit eine “trockene” Persönlichkeit ist.

Mit anderen Worten, eine fröhliche Persönlichkeit neigt eher dazu.
(1) Zwischenmenschliche Beziehungen sind trocken, da sie offener, nicht zurückgezogen und kontaktfreudiger sind.
(2) Ihre Einstellungen sind energischer, lebhafter und aktiver, und sie bewegen sich häufiger, was trocken ist.
(3) Die Art und Weise, wie sie die Dinge wahrnehmen, ist rational und trocken, weil sie versuchen, die Dinge klar und deutlich wahrzunehmen.
Dies ist der Punkt, an dem wir die Dinge klarer und deutlicher sehen, was trocken ist.

Die Korrelation zwischen “Dunkelheit=Nässe” und “Helligkeit=Trockenheit” wird auch durch die Ergebnisse der Fragebogenerhebung des Autors über Trockenheit und Nässe von Persönlichkeit und Einstellung vom Oktober 2002 gestützt.
(Weitere Einzelheiten zu den oben genannten Inhalten finden Sie im Abschnitt “Materialien”.

3. Unvereinbarkeit zwischen hellen und warmen Persönlichkeiten

Eine wörtliche Interpretation der obigen Ergebnisse würde zu der Korrelation zwischen “heller Persönlichkeit (= trockene

Persönlichkeit) = kalte Persönlichkeit” und “dunkler Persönlichkeit (= nasse Persönlichkeit) = warme Persönlichkeit” führen. Dies deutet darauf hin, dass es einen Widerspruch zwischen den beiden wünschenswerten Persönlichkeiten “fröhlich und warm” gibt. Man kann sagen, dass eine fröhliche und warmherzige Person ideal ist, aber in der Realität ist sie schwer zu erreichen. Kurz gesagt, eine “fröhliche” Persönlichkeit und eine “warme” Persönlichkeit sind nicht miteinander vereinbar.

4. Ausdruck von Trockenheit und Nässe und Farbkoordination

Aus den obigen Ausführungen geht hervor, dass es als effektiv gilt, “kühle und helle” Farben für Trockenheit und “warme und dunkle” Farben für Nässe zu verwenden, wenn man versucht, Trockenheit/Nässe auf Kleidung und Haushaltsgegenständen durch Farben auszudrücken.

Weitere Einzelheiten finden Sie in der Tabelle in [Zusammenfassung] oben, in der die Korrelationen zwischen trocken/nass und warmen/kühlen, hellen/dunklen Farben zusammengefasst sind.

(c)2002.2-10Erstmals veröffentlicht in 2002.2-10

Nass und trocken, süß und scharf, scharf und rund

Erstmals veröffentlicht im November 2002

Nach der Untersuchung der Beziehung zwischen Trockenheit/Nässe (trocken/nass) in Bezug auf die sensorische Wahrnehmung und Süße/Schärfe in Bezug auf Geschmack und Analyse wurde die Korrelation zwischen trocken=trocken=scharf und nass=süß=rund abgeleitet.

Auf Dosen von alkoholischen Getränken, z. B. von “Kaugummi”-Getränken, findet sich häufig ein Hinweis auf die Geschmacksstufen. Dort finden sich Aufschriften wie “Dry 5-4-3-2-1 Sweet”, was darauf hinweist, dass “dry” das Gegenteil von “sweet” ist, nämlich “dry”.

Wenn also “trocken = trocken” ist, wird angenommen, dass sein Gegenteil, die Nässe, süß ist. Ein Beweis dafür, dass diese Überlegung richtig sein könnte, ist das Konzept der “Süße” in der klinischen Psychologie.

Doi, 1971], konzentrierte sich auf “amae” als ein japanisches Wort, das nur in der japanischen Sprache vorkommt und im Westen nicht zu finden ist. Das Konzept von “amae” wird als kindlicher Wunsch nach Abhängigkeit von anderen definiert, der auf einem Gefühl der Einheit in zwischenmenschlichen Beziehungen beruht.

In diesem Fall stimmen die Einstellungen, die das “Verwöhnen” charakterisieren, wie z. B. “das Streben nach einem Gefühl der Einheit mit der anderen Person” und “der Versuch, von der anderen Person abhängig zu sein”, mit dem Inhalt der feuchten Einstellungen überein, die ich im Hinblick auf die psychologische Annäherung an die andere Person, die Vereinigung und Integration sowie die gegenseitige Abhängigkeit erläutert habe.

Auf der Grundlage der obigen Ergebnisse ist es fast sicher, dass das Wort “süß” mit “feucht” und das entgegengesetzte Wort “scharf” mit “trocken” assoziiert wird. In Bezug auf den Geschmack gilt: Trockenheit = Trockenheit und Nässe = Süße.

In diesem Fall haben der Geschmack und die zwischenmenschliche Empfindung eine gemeinsame Trocken-Nass-Empfindung jenseits eines einzigen sensorischen Modus, d. h. süß = nass und würzig = trocken.

Die Begriffe “süß” und “scharf” sind nicht auf den Geschmack beschränkt, sondern werden auch verwendet, um eine Klinge oder sogar die Schärfe einer Kritik zu beschreiben.

Die “Süße der Füllung” zeigt beispielsweise an, dass der Rand der Analyse zu rund ist, um in die eckige Ecke der Klinge einzudringen. In dieser Hinsicht kann man sagen, dass die “Süße” mit der Weichheit (Rundheit) und den damit verbundenen Eigenschaften

zusammenhängt, die nicht eckig sind und die Klinge stumpf machen, so dass es unmöglich ist, das Objekt scharf zu schneiden.

Andererseits kann man sagen, dass “Trockenheit” mit dem Prickeln, der Schärfe der Rasierklinge und der Schärfe der Schneide der Analyse zu tun hat, die den Gegenstand schneidet, wie in dem Ausdruck “trockene, vernichtende Kritik, die Menschen und die Gesellschaft schneidet”.

Warum und wie sind diese Empfindungen von “trocken” und “süß” mit trockenen/feuchten Empfindungen verbunden?

Wenn es sich beispielsweise um eine menschliche Beziehung handelt, geht die “Süße” in die Richtung, die Beziehung im Kreis zu halten, ohne sie abzuschneiden. Man kann sagen, dass es mit der Aufrechterhaltung von zwischenmenschlichen Beziehungen und Verhältnissen zusammenhängt, was zu einer nassen Einstellung führt, die darin besteht, zusammenzuhalten und die andere Person nicht zu verlassen.

Härte hingegen geht in die Richtung, eine Beziehung mit einer scharfen Kante zu zerschlagen. Man kann sagen, dass sie mit der Trennung von zwischenmenschlichen Beziehungen zusammenhängt und zu einer trockenen Haltung führt, die die andere Person schnell verlässt.

Daraus wird ersichtlich, dass es einen Zusammenhang zu geben scheint zwischen “Süße = Nichtschneiden der Verbindung, hervorgerufen durch die Kreisförmigkeit der Schneide der Analyse usw.; Aufrechterhaltung = Nässe” und “Trockenheit = Schneiden der Verbindung, hervorgerufen durch die Schärfe der Schneide; Trennung = Trockenheit”.

Im Geschmackssinn ist Süße mit der Rundheit der Zunge und Schärfe mit der Schärfe der Zunge verbunden. Es ist verwandt mit “scharf = schneidend = trocken” und “Süße = “ungeschnitten”. = Dies entspricht “Schärfe = trocken” und “Süße = “ungeschliffen” = “rund”.

Referenzen

Kenro Doi, Die Struktur von Amae, 1971, Kobundo

(c)2002Erstveröffentlichung

Über die Beziehung zwischen Trockenheit/Nässe und Schattierung

(c)2002.11-2006.9 Erstmals veröffentlicht

Nach der Untersuchung des Verhältnisses zwischen Trockenheit/Nässe (dry/wet) und Dichte/Leichtigkeit (lightness) in Bezug auf die Sinneswahrnehmung wurde die Korrelation zwischen trocken = leicht (blass, hell) und nass = dick abgeleitet.

Im Allgemeinen bezeichnet “Dichte” eine größere Menge an Inhaltsstoffen in einem bestimmten Volumen oder den Grad, in dem eine Substanz einen Raum lückenlos ausfüllt.
Die entgegengesetzten Bedeutungen von “Dicke” sind “Leichtigkeit”, “Dünnheit” und “Leichtigkeit”. Je dünner die Inhaltsstoffe in einem bestimmten Volumen sind, desto geringer ist die Irritation und die Persistenz, wie z. B. in “der Saft ist leicht und leicht” usw.

Die Beziehung zwischen diesem Gefühl von Leichtigkeit und Feuchte und der Trockenheit oder Feuchte des Saftes wird wie folgt betrachtet: leicht und leicht = trocken und dick = feucht.

Der Saft von “30 % Saft” wird als dünner empfunden als der Saft von “70 % Saft”, was bedeutet, dass der Saft von “70 % Saft” in einem bestimmten Volumen mehr Saftbestandteile enthält als der Saft von “30 % Saft”, und daher ist der Saft von “70 % Saft” für die Geschmacksnerven anregender. Dies bedeutet, dass der dickere Saft eine höhere Dichte an Saftbestandteilen in einem bestimmten Volumen aufweist und dichter ist.

Die Dichte ist proportional zur Dichte des Saftes. Andererseits sind die hohe Dichte des Vorhandenseins und die Nässe auch proportional zueinander.

Mit anderen Worten: Je höher die Dichte, desto feuchter sind die Objekte, desto mehr kleben sie aneinander. Wenn die Dichte hoch ist, kleben die Objekte zusammen und trennen sich nicht voneinander, und wenn die Dichte niedrig ist, bewegen sich die Objekte weiter voneinander weg, was mit Trockenheit verbunden ist. Andererseits entsteht bei hoher Dichte ein Gefühl von Dichte und bei niedriger Dichte ein Gefühl von Leichtigkeit und Unbeschwertheit.

Aus dieser Beziehung lässt sich ableiten, dass die beiden wie folgt miteinander verbunden sind: hohe Dichte = hohe Dichte = nahe beieinander und aneinander haftend = Nässe, und leicht, leicht, dünn = geringe Dichte = weit voneinander entfernt und Trockenheit.

Wenn beispielsweise 10 und 20 neutral gefärbte (schwarze) Kugeln mit einem Durchmesser von jeweils 1 cm zufällig in einem transparenten Quadrat von 15 cm Durchmesser platziert wurden, vermittelten die 10 Kugeln mit geringer Dichte ein trockeneres visuelles und taktiles Gefühl als die 20 Kugeln, und die 20 Kugeln mit einer höheren Dichte vermittelten ein feuchteres Gefühl als die 20 Kugeln.

Die obigen Überlegungen werden durch die Ergebnisse eines Fragebogens zur Trockenheit und Nässe der Persönlichkeit und der Einstellungen unterstützt, den der Autor im Oktober 2002 durchgeführt hat.
(Weitere Informationen hierzu finden Sie im Abschnitt Materialien).

Wenn man diesen Befund weiter ausführt, lassen sich folgende Zusammenhänge in der menschlichen Persönlichkeit feststellen: “Starke Gewohnheit und Schärfe = starker Reiz = reicherer Geschmack = Nässe” und “Leichte Gewohnheit und keine Schärfe = schwacher Reiz = leichter und dünner Geschmack = Trockenheit”.

Wenn jemand zum Beispiel ein ausgeprägtes Hobby hat oder ein Otaku ist, ist er oder sie von seinem oder ihrem Hobby begeistert. Wenn du zum Beispiel sagst: “Er ist ein Geek mit einem starken Hobby”, bedeutet das, dass er sein Hobby leidenschaftlich liebt und

sich intensiv damit beschäftigt. (Die Person muss mit dem Hobby eins sein.) Er oder sie wird von seinem oder ihrem Umfeld als voreingenommener Denker angesehen. Das zeigt es. Wenn man etwas sagt wie: “Er denkt leicht”, bedeutet das, dass er sich nicht zu sehr in eine Idee vertieft, sondern schnell zur nächsten übergeht.

Das bedeutet, dass man in Bezug auf den menschlichen Geschmack und das Denken im Allgemeinen sagen kann, dass dicht (tief) = nass und leicht (leicht, dünn, oberflächlich) = trocken ist, weil es nass ist, mit einem Objekt eins zu werden und es nicht zu verlassen, und trocken, es zu verlassen.

Oder, da die Dichte des Denkens und die Tiefe des Gefühls für das Denken direkt zur Voreingenommenheit des Denkens (vom allgemeinen und gewöhnlichen Denker) und der Größe der Gewohnheit führt, kann man sagen, dass “voreingenommen, gewohnheitsmäßig und streberhaft im Denken. (dicht sein) = nass” und “gesunder Menschenverstand. (Leicht sein im Denken. (Einfach im Denken sein, nicht gewohnheitsmäßig im Denken.) = Möglicherweise kann man eine Verbindung zwischen “trocken” und “nass” herstellen.

(c) Erstmals veröffentlicht 2002-2006

Trocken-Nass- und Digital-Analog-Orientierung

Erstmals veröffentlicht im Februar 2003

Andererseits passt die analoge Orientierung, die die Dinge als kontinuierliche Größe betrachtet, eher zu einer nassen Betrachtungsweise, die die Vernetzung und Beziehungsgestaltung als These ansieht.

Heutzutage ist es alltäglich, dass Informationen digitalisiert und in

Form von Musik-CDs und DVDs verbreitet werden, aber bis vor einiger Zeit war der Hauptstrom der Verbreitung analog, wie zum Beispiel Schallplatten.

In der digitalen Welt wird alles entweder als 0 oder als 1 aufgezeichnet. Es gibt eine tiefe Kluft zwischen den beiden und eine Trennung zwischen ihnen.
Mit anderen Worten: Die auf die Digitalisierung ausgerichtete Sicht der Dinge basiert auf einer diskreten Anzahl von Nullen und Einsen, was dazu führt, dass wir die Dinge als eine Ansammlung von quadratischen Sandkörnern sehen, von denen jedes eine sich gleichmäßig bewegende Null und Eins hat. Auf diese Weise führt die Betrachtung der Dinge als getrennt und unverbunden zu einer trockenen Betrachtungsweise, die auf der These "diskret und unverbunden" beruht, die die Dinge voneinander trennt.

In der analogen Welt hingegen werden die Dinge nicht an den Extremen 0 oder 1 wahrgenommen, sondern dürfen irgendwo dazwischen liegen. Das ist der Punkt, der unlogische Aspekt. Diese analoge Sichtweise der Dinge als eine Reihe von Verbindungen führt zu einer Betonung der gegenseitigen Kontinuität, Verbindung und Relationalität. Mit anderen Worten, man kann sagen, dass die analoge Sicht der Dinge als eine Reihe von miteinander verbundenen Dingen, die auf der These der "Verbindung und Beziehungsbildung" beruht, die auf dem Konzept der "Verbindung und Beziehungsbildung" beruht.

Zusammengefasst: digital und logisch = diskret und unverbunden = trocken, und analog und unlogisch = Verbindung und Beziehungsaufbau = nass.

Die Digitalisierung der Information, wie sie im Fernsehen zu beobachten ist, geht in die Richtung, den Grad der Informationsverarbeitung mit Hilfe von Computern des Typs Neumann zu erhöhen, die aus logischen Schaltkreisen bestehen, die nur eine diskrete Haltung von "Ja" oder "Nein" einnehmen. Die Digitalisierung von Informationen und der beschleunigte Einsatz von Computern des Typs Neumann führen die menschliche Zivilisation in einen trockenen Zustand.

Andererseits kann das menschliche Nervensystem, das das menschliche Verhalten steuert, als ein analoger neuronaler Computer betrachtet werden, der das Verhalten durch die Verbindung,

Assoziation und Beziehung zwischen Neuronen steuert.

Auf diese Weise ist das menschliche Nervensystem im Wesentlichen ein feuchtes Gebilde, das auf der Vernetzung von Neuronen beruht. Daher wird sich die Kluft zwischen dem menschlichen Nervensystem und dem analog-nassen Nervensystem weiter vergrößern, da das analog-nasse Nervensystem weiterhin die trockenen Informationen verarbeitet, die die Digitalisierung beschleunigen. In nicht allzu ferner Zukunft wird das Verhältnis zwischen beiden in eine ernsthafte Anpassungsphase eintreten.

(c) Erstmals veröffentlicht im Februar 2003

Heiß/kalt und trocken/nass

2005.7-2005.10Erstveröffentlichung

Die Beziehung zwischen Trockenheit/Nässe (dry/wet) in Bezug auf die sensorische Wahrnehmung und Wärme/Kälte wird untersucht, und die Gründe für die Korrelation zwischen heiß = nass und kühl = trocken werden kurz erörtert.

Wenn die Anzahl der Gasmoleküle in der Umgebungsluft gleich ist, wird die menschliche Hautempfindung bei hoher Temperatur als heiß = nass und bei hoher Temperatur als kühl = trocken wahrgenommen.

Hierfür gibt es zwei mögliche Gründe: (1) Wenn es heiß ist, schwitzen wir.
(1) Wenn es heiß ist, fließt der Schweiß über die Haut, so dass sie sich feucht anfühlt.
(2) Wenn es heiß ist, treffen pro Stunde mehr Gasmoleküle aus der Luft auf die Haut als bei kühleren Temperaturen, und die Dichte der auf die Haut treffenden Gasmoleküle ist höher, so dass sich die Haut

feucht anfühlt.

Davon soll (2) im Folgenden näher erläutert werden.

Wenn die Anzahl der Gasmoleküle der Luft, die pro Stunde auf die Haut treffen, gleich ist, ist die Anzahl der Treffer umso größer, je höher die kinetische Energie der Moleküle und je höher die Temperatur ist. Die Dichte der Moleküle, die pro Stunde auf die Haut treffen, ist bei höheren Temperaturen höher. Mit anderen Worten: Bei hohen Temperaturen ist die Dichte der auf die Haut treffenden Moleküle höher und dichter, so dass sich die Haut nass anfühlt (als ob sie feucht wäre).

Bei kühleren Temperaturen hingegen ist die Anzahl der Moleküle, die in einer bestimmten Zeit auf die Haut treffen, geringer und die Dichte der auf die Haut treffenden Moleküle ist geringer, so dass man sagen kann, dass sie sich trocken anfühlt.

Durch die Entfeuchtung der Klimaanlage werden die Gasmoleküle aus dem Wasser im Raum entfernt und nach außen abgegeben, wodurch sich die Dichte der Gasmoleküle in der Verteilung der Gasmoleküle verringert, die Anzahl der auf die Haut auftreffenden Moleküle sinkt und die Dichte des auf die Haut auftreffenden Wassers ist geringer. Dies hat den gleichen Effekt wie eine kühlere Temperatur, wodurch sich die Haut kühler und trockener anfühlt.

Es wird angenommen, dass die Klimaanlage die Anzahl der Moleküle, die pro Stunde auf die Haut treffen, reduziert, indem sie die Geschwindigkeit der Bewegung von Gasmolekülen im Raum verringert.

Entfeuchtung und Klimatisierung haben denselben Punkt, nämlich die Verringerung der Dichte der auf die Haut treffenden Gasmoleküle, und die Entfeuchtung durch die Klimatisierung könnte die Ursache für unser Gefühl der Kühle sein.

Andererseits wird davon ausgegangen, dass die Heizung die Anzahl der Moleküle, die pro Stunde auf die Haut treffen, erhöht, indem sie die Geschwindigkeit der Bewegung von Gasmolekülen im Raum erhöht.

Darüber hinaus erhöht die Befeuchtung mit einem Luftbefeuchter im Winter die Anzahl der Gasmoleküle im Raum, was wiederum die

Anzahl der Moleküle erhöht, die pro Stunde auf die Haut treffen, was zu einem größeren Wärmegefühl führt.

Der Zustand der molekularen Bewegung eines Gases (eine konstante Hautfläche der Moleküle und die Anzahl der Moleküle, die pro Zeit auf die Haut treffen) steht in engem Zusammenhang mit der Wahrnehmung von Nässe und Trockenheit durch die Haut. Die Anzahl der Molekülkollisionen nimmt zu, je schneller die Moleküle sind und je größer die Anzahl der Moleküle ist. Je höher die Anzahl dieser Zusammenstöße ist, desto wärmer (heißer) und feuchter wird die Haut empfunden.

Tabelle_41.

Die menschliche Haut hat eine vorgegebene Kollisionsdichte von Luftmolekülen, die sie gemäßigt und angenehm macht, und Klimaanlagen kühlen, heizen und entfeuchten die Luft entsprechend. Der Grund, warum der Sommer in Japan für die Haut oft unangenehm ist, liegt darin, dass die Dichte der Gasmoleküle auf der Haut wegen der hohen Luftfeuchtigkeit und der hohen Temperatur der Luft aufgrund des hohen Drucks im Pazifischen Ozean zu hoch ist.

Erstmals veröffentlicht im Jahr 2005

Gewicht/Leichtigkeit, oben und unten, hoch und niedrig und trocken/nass

2006.04-2006.10Erstmals veröffentlicht

Die Beziehung zwischen Trockenheit/Nässe (dry/wet) in Bezug auf das Empfinden und Gewicht/Leichtigkeit wird untersucht, und die

Gründe für die Korrelation zwischen schwer = nass und leicht = trocken werden kurz diskutiert.

Im Allgemeinen sind Gase bei gleichem Volumen der gleichen Substanz schwerer als Flüssigkeiten.

Gas, das der Mensch als trocken empfindet, hat eine geringere molekulare Verteilungsdichte als Stoff und weniger Moleküle pro Volumen und fühlt sich daher leichter an.

Flüssigkeiten hingegen, die der Mensch als feucht empfindet, haben eine höhere molekulare Verteilungsdichte als Stoffe und eine höhere Anzahl von Molekülen pro Volumen als Gase und fühlen sich daher schwerer an.

Schwere Flüssigkeiten sind durch die Schwerkraft auf die Erde, den Boden, ausgerichtet. Leichtes Gas hingegen wird von der Schwerkraft nicht so stark beeinflusst und ist zum Himmel hin ausgerichtet.

Daher sind Leichtigkeit und Gewicht mit Trockenheit bzw. Nässe korreliert.
Außerdem korreliert es mit der Trockenheit am Himmel und der Ausrichtung nach oben und mit der Nässe auf der Erde, dem Boden und der Ausrichtung nach unten.

Beispielsweise fühlt sich ein schwerer Bleiball feuchter und ein leichter Tischtennisball trockener an, wenn er dasselbe Volumen hat.

Ein leichter Tischtennisball scheint beispielsweise feuchter zu sein als ein schwerer Bleiball.

Oder bei der Tonhöhe wird angenommen, dass die höheren Töne als leicht und trocken empfunden werden, während die tieferen Töne als schwer und nass empfunden werden.

Auch beim Menschen würde eine leichtfüßige Person als trocken und eine langsame Person als nass empfunden werden.

Ein Mensch, der Leichtigkeit schätzt und sich am Himmel orientiert (z. B. ein Nomade), wird als trocken empfunden. Ein Mensch, der

die Schwere schätzt und auf die Erde unter ihm ausgerichtet ist (z. B. ein Bauer), wird dagegen als nass empfunden.

Übrigens: Je weniger dicht die Leichtigkeit ist, desto dünner fühlt sie sich an, und je dichter die Schwere ist, desto dicker fühlt sie sich an. Die Existenz des Wortes “Leichtigkeit” erklärt diese Situation.

Es besteht auch eine Beziehung zwischen Dünnheit und Leichtigkeit und der Kälte der Menschen, da das Wort “Kälte” verwendet wird.

Zusammenfassend kann man sagen, dass für die menschlichen Sinne.
Trocken” = “leicht (oben, hoch)” = “dünn (blass)” (= “kalt”)
Nass” = “schwer (unten, niedrig)” = “dunkel” (d. h. “warm”)
Es kann gesagt werden, dass die Korrelation zwischen den

Erstmals veröffentlicht im Jahr 2006

Weichheit (softness), Festigkeit (hardness) und Trockenheit oder Nässe (wetness)

2006.04Erstmals veröffentlicht.

Wir haben die Beziehung zwischen Trockenheit/Nässe (Trockenheit/Nässe) in Bezug auf das Empfinden und die Weichheit oder Festigkeit untersucht und kurz erörtert, warum die Korrelation zwischen weich (soft) = nass und hart (hard) = trocken zustande kommt.

Bettzeug, Kissen und Kleidung, die dem Menschen ein weiches Gefühl geben, schmiegen sich weich an die menschliche Haut an und füllen die Lücken zwischen ihnen aus. Auch ein Wasserbett oder ein Scharfschreiber mit Gelgriff zum Beispiel haftet an der Haut, und das Gefühl ist angenehm.

Ein weiches Gegenstück ist in dieser Hinsicht nass, denn es füllt den Zwischenraum zwischen Ihnen und Ihrer Haut aus und ist flexibel und integriert.

Wenn man es jedoch von der Haut wegzieht, wie bei einem trockenen Futon oder einem Kissen, kann man sagen, dass sich die Nässe des Stoffes angenehm an die Haut anschmiegt und gleichzeitig eine Trockenheit beibehält, die sich leicht von der Haut lösen lässt.

Ist das Klebeband hingegen weich, wenn es zum ersten Mal mit der Haut in Berührung kommt, klebt aber auf der Haut und widersteht, wenn Sie versuchen, es abzuziehen, ist es wirklich nass.

Wenn es auf Ihnen liegt, sollte es weich sein und einigermaßen gut passen, um die Lücke zwischen Ihnen und ihm zu schließen. (Nass sein.) Andererseits sollte es Sie schnell verlassen, wenn es Sie verlässt. Das ist das Beste für uns. Das gilt als das angenehmste für den Menschen.

Andererseits passt eine harte Kunststoffplatte, die dem Menschen ein hartes Gefühl vermittelt, nicht in die menschliche Haut, wodurch ein großer Spalt entsteht, oder die Haut wird klumpig und hart und mechanisch zusammengedrückt. Dadurch fühlt sich der Mensch trocken an und hat kein Gefühl der Einheit.

Selbst bei Menschen vermittelt der unflexible, “steife” Gesetzgeber oder Beamte seinem Gegenüber ein trockenes, vertrocknetes, uninteressantes Gefühl.

Ein Flugbegleiter hingegen, der flexibel auf andere reagiert und sie mitfühlend behandelt, vermittelt ihnen ein mäßig nasses oder “feuchtes” Gefühl. Damit die Gesellschaft reibungslos funktionieren kann, ist diese “Feuchtigkeit” notwendig.

Trocken-Nass, Linearität und Krümmung

Erstmals veröffentlicht im September 2006

Die Beziehung zwischen Trockenheit/Nässe (trocken/nass) in Bezug auf das Empfinden und die Linearität und Krümmung wird untersucht, und die Gründe für die Korrelation zwischen “linear = trocken” und “krummlinig = nass” werden kurz diskutiert.

In Bezug auf das Trocken-/Nassempfinden und die Bewegungsrichtung von Gegenständen und anderen Objekten kann folgende Beziehung bestehen.

Ein Objekt, das sich in einer geraden Linie bewegt, fühlt sich trocken an.

Das liegt daran, dass das Objekt die Freiheit und Unabhängigkeit von seiner Umgebung hat, seine ursprüngliche Richtung beizubehalten, ohne von seiner Umgebung beeinflusst zu werden, wenn es sich bewegt.

Andererseits wird ein Gegenstand, der wackelt, taumelt oder wackelt und seine Richtung ändert, als nass empfunden.

Das liegt daran, dass es, während es sich vorwärts bewegt, von seiner Umgebung beeinflusst und beeinträchtigt wird und die Richtung, in die es ursprünglich zielte, rasch ändert, und in dieser Hinsicht zu einem Wesen geworden ist, das von seiner Umgebung abhängig ist und von ihr geregelt wird.

In Bezug auf den menschlichen Charakter kann man sagen, dass diejenigen, die geradlinig, direkt und starr sind, als trocken wahrgenommen werden, während diejenigen, die ihre Meinung flexibel ändern oder verbiegen, als nass wahrgenommen werden.

(c) Erstmals veröffentlicht im Jahr 2006

Glätte, Unebenheiten/Vorwölbungen und Nässe, Trockenheit

Erstmals veröffentlicht im Januar 2009

Wir untersuchten die Beziehung zwischen Trockenheit/Nässe (trocken/nass), Glätte und Unebenheit in den Sinnen und betrachteten die Korrelation zwischen “Unebenheit und Vorsprung = trocken” und “Glätte = nass”.

Ein Gegenstand mit glänzender, glatter, makelloser, sorgfältig polierter Oberfläche vermittelt ein Gefühl der Einheit mit der Hautoberfläche, da die Kontinuität und das Fehlen von Unebenheiten und Lücken zwischen der Oberfläche und der Haut ein nasses Gefühl vermitteln.

Andererseits vermitteln kantige, spitze, vorstehende, unebene, zerkratzte oder nicht ganz glatte Gegenstände kein Gefühl der Einheit mit der Hautoberfläche und vermitteln dem Benutzer daher ein trockenes Gefühl.

Dies lässt sich auf menschliche Persönlichkeiten usw. übertragen, und man kann sagen, dass eine Person, die keine hervorstehende oder spitze Persönlichkeit hat, sich feucht anfühlt, während eine Person mit einer scharfen, hervorstehenden Persönlichkeit, wie einem rechten Winkel, sich trocken anfühlt.

In diesem Zusammenhang können wir sagen, dass Fette, Schmiermittel und Schmierflüssigkeiten, die eine gleitende und glättende Wirkung auf die Oberfläche haben, ebenfalls ein nasses Gefühl vermitteln.

Verbinden, Andocken, Lösen und Nässe, Trockenheit

Erstmals veröffentlicht im Januar 2009

Wir haben die Beziehung zwischen Trockenheit/Nässe (trocken/nass) in Bezug auf Sinneswahrnehmungen und Verknüpfung (Verknüpfung, Ankopplung) sowie die Korrelation zwischen Verknüpfung, Ankopplung = Nässe und Ablösung = Trockenheit untersucht.

Jede Person oder jeder Gegenstand, die/der die Fähigkeit hat, einen Akt der Verknüpfung, des Koppelns (link) oder des Andockens (dock) zu vollziehen, also Menschen mit Menschen oder Gegenständen zu verbinden, wird in ihrem/seinem Wesen als nass wahrgenommen.

Die Rolle eines Mittlers, eines Vermittlers zwischen Menschen, ist eine feuchte Rolle, und diejenigen, die eine solche Rolle bevorzugen, können als feucht bezeichnet werden.

Das Wesen des Geschlechts, in dem ein Mensch und ein Mann und eine Frau vereint und aneinander angedockt sind, ist ebenfalls eine feuchte Rolle.

Man kann auch sagen, dass die Kupplungen, die Zugwaggons miteinander verbinden, die Andockstationen von Raketen, die Docks von Schiffen usw. alle von Natur aus nass sind.

Der Akt des Abkoppelns (Abkoppeln, Abdocken) kann dagegen als trocken bezeichnet werden.

Klebrigkeit und Nässe.

Erstmals veröffentlicht im Januar 2009

Untersuchung des Zusammenhangs zwischen Nässe (Feuchtigkeit) im Sinne der Sinneswahrnehmung und Schleim sowie Erörterung des Zusammenhangs zwischen “klebrig = nass”.

Schleim, eine Flüssigkeit, die an ihrer Umgebung klebt und haftet, gibt dem Menschen ein nasses Gefühl.

Schleim hat die Aufgabe, Objekte aneinander zu binden, wobei er seine Form flexibel an die Form des Objekts anpasst, was ihn nass macht.

Schleim, wie die klebrige Flüssigkeit und der Liebessaft, der beim Sex aus den Genitalien von Männern und Frauen austritt, ist feucht, weil er die Aufgabe hat, das Objekt an das Objekt zu binden und zu vereinen.

In dieser Hinsicht kann man sagen, dass Schleim, der klebrig ist oder der ein Objekt nicht mehr verlässt, wenn er einmal angehaftet ist, im Wesentlichen nass ist.

Heimtücke

Erstmals veröffentlicht im Juli 2006

Ich habe versucht, das Konzept der Heimtücke als eine Synthese von Dunkelheit (Yin) und Nässe (Feuchtigkeit) in Bezug auf die sensorische Wahrnehmung zu organisieren.

Heimtücke ist eine Synthese aus Dunkelheit (Yin) und Nässe (Feuchtigkeit) in Bezug auf die Sinneswahrnehmung.

In unserem täglichen Leben lassen sich Pfützen und Ähnliches im Dunkeln nur schwer austrocknen, weil sie kein Sonnenlicht abbekommen und für immer als nasses, flüssiges Wasser bestehen bleiben, während sie im Hellen austrocknen und trocken werden, wenn sie dem Sonnenlicht ausgesetzt werden.

Kurz gesagt, die Beziehung lautet: hell = trocken und dunkel = feucht.

Arglosigkeit kann als aus mehreren Elementen zusammengesetzt betrachtet werden: (1) [nass]

(1) Sie kleben und haften an ihren “nassen” Partnern und arbeiten immer wieder und häufig hartnäckig mit ihnen.

(2) Negatives, ablehnendes oder kontraproduktives Verhalten gegenüber einer “dunklen” Person. Dinge tun, die die andere Person nicht tun möchte, wie z. B. Mobbing oder Belästigung.

(3) [Dunkelheit] Dinge tun, die ungesetzlich sind, Dinge, die verurteilt würden, wenn sie aufgedeckt würden, oder Dinge, die nicht getan werden dürfen. Das sind Dinge wie Gewalttaten, Geldraub oder Menschenrechtsverletzungen wie Vergewaltigung.

(4) [Dunkel] Im Geheimen hinter den Kulissen handeln. (4) [Dunkel] Im Geheimen hinter den Kulissen tun. Nicht enthüllt werden. Oberflächlich so tun, als ob man etwas Gutes oder nichts tut. Die Oberfläche schön ausschmücken, damit es nach außen hin so

aussieht, als wäre alles in Ordnung. Oder sie tun nach außen hin so, als seien sie freundlich und reden hinter den Kulissen.

Diese Art von Heimlichtuerei in zwischenmenschlichen Beziehungen ist in Japans feuchtem, feuchtem und feuchtem Gesellschaftsklima und in der Mura-Gesellschaft üblich und ist ein Merkmal der japanischen Kultur.

Sie kann auch als eine weiblich dominierte Eigenschaft angesehen werden, mit häufigen zwischenmenschlichen Kontakten und einer Vorliebe für die Dekoration von Oberflächen.

Erstmals veröffentlicht im Jahr 2006

Befeuchtung und Entfeuchtung.

Erstmals veröffentlicht im November 2009.

Die Tatsache, dass wir versucht haben, die Be- und Entfeuchtung in Bezug auf die Erhöhung oder Verringerung der Anzahl der Moleküle pro Volumeneinheit und ihre Auswirkungen auf die menschlichen Sinne zu organisieren.

Die Erhöhung der Anzahl der Moleküle pro Volumeneinheit, also die Verdichtung, ist die Befeuchtung.
Entfeuchtung bedeutet, die Anzahl der Moleküle pro Volumeneinheit zu verringern oder die Dichte zu reduzieren.

Dies ist die Aufgabe herkömmlicher Luftentfeuchter und Luftbefeuchter.

Die Erhöhung der Molekulargeschwindigkeit bewirkt Zwischenmolekulare Kräfte werden weniger wahrscheinlich wirksam. Dies kommt einer Entfeuchtung gleich.
Die Zahl der Zusammenstöße mit der Haut usw. nimmt zu. Dies wird als Befeuchtung bezeichnet. Erhöhte Wärme und Feuchtigkeit im heißen Sommer.

Die Zahl der molekularen Zusammenstöße mit der Haut nimmt zu. Dies stellt eine Befeuchtung dar.
Verringerung der Anzahl der molekularen Stöße auf der Haut. Dies wird als “Entfeuchtung” bezeichnet.

Die Bewegungsrichtung der Moleküle näher zueinander bringen. Dies wird als “Befeuchtung” bezeichnet. Dies wird als “Befeuchtung” bezeichnet.
Die Richtung der Molekülbewegung wird voneinander getrennt. Dies ist gleichbedeutend mit “Entfeuchtung”. Die Richtung der molekularen Flugbahn ist die gegenseitige Trennung von der Haut.
Das Problem ist, wie man die Richtung der molekularen Bewegung so steuern kann, dass sie gegenseitig zugänglich sind und durch eine Maschine voneinander getrennt werden.
Dies sollte durch Computerprogramme und virtuelle Realität erreicht werden.
In einem Magneten stoßen sich N und N zusammen und S und S voneinander ab und sind trocken, N und S ziehen sich an und sind zusammen nass.
Bei geladenen Ionen sind positive und positive Ionen und negative und negative Ionen trocken voneinander getrennt. Negative und positive Ionen sind feucht, wenn sie aneinander gebunden sind.

Unbehaglichkeitsindex und das Gefühl von Feuchtigkeit

Nov. 2009 Erstmals veröffentlicht.

Der Unbehaglichkeitsindex ist im Sommer heiß und feucht und hoch. Er sollte bei hohen Temperaturen und hoher Luftfeuchtigkeit hoch sein.

Bei hoher Temperatur ist die Geschwindigkeit der molekularen Partikel hoch.
Bei hoher Luftfeuchtigkeit ist die Anzahl der Molekularpartikel hoch.

Wenn die Anzahl der Molekularpartikel in der Luft pro Stunde Kontakt mit der Haut über ein bestimmtes Maß hinaus ansteigt, ist es unangenehm.

Fühlt sich nass an, wenn er über längere Zeit in Kontakt ist, und trocken, wenn er über kurze Zeit in Kontakt ist.
Schweiß fühlt sich unangenehm an, wenn er nicht trocknet. Schweiß verdunstet aufgrund der hohen Luftfeuchtigkeit nicht und die Luft hat nicht genug Platz, um die Feuchtigkeit des Schweißes aufzunehmen. Der Wasserdampf ist bereits in der Luft gesättigt.

Simulation des Feuchtigkeitsgefühls

Nov. 2009 Erstmals veröffentlicht.

Wir haben uns überlegt, wie man das Feuchtigkeitsempfinden aus auditiver und taktiler Sicht simulieren kann.

Im taktilen Sinn ist sie proportional zur Anzahl der Partikel pro Stunde, die auf die Wand treffen, die der Haut entspricht - hyperbolisch und nimmt mehr Nässe = mehr Feuchtigkeit wahr.
Im Sehsinn ist die Anzahl der Teilchen pro Stunde proportional zu der Anzahl der Teilchen, die in unsere Augen springen - hyperbolisch und nasser = feuchter.
Im Hörsinn ist sie proportional zur Anzahl der Geräusche pro Stunde, die in unsere Ohren dringen - hyperbolisch, nasser = feuchter.

Wenn die Geschwindigkeit der Teilchen hoch ist, schlagen sie viel auf. Ist die Geschwindigkeit niedrig, treffen sie nur wenige. Bei gleicher Anzahl von Teilchen wird die hohe Temperatur als feuchter empfunden.

Wenn die Anzahl der Partikel groß ist, werden viele Partikel getroffen. Ist die Anzahl der Teilchen klein, werden nur wenige Teilchen getroffen.

Je höher der Druck, desto höher die Luftfeuchtigkeit. Druck und Feuchtigkeit stehen in einem proportionalen bis hyperbolischen Verhältnis.
Für die gleiche Anzahl von Molekülen gilt: Je kleiner das Volumen, desto höher die Temperatur, desto höher der Druck und desto höher die Luftfeuchtigkeit.

Trockene und feuchte Bewegungsmuster.

Nov. 2009 Erstmals veröffentlicht.

Logik linear und treppenförmig ist trocken.
Ein gekrümmtes Analogon ist nass.

Schnell ist trocken.
Langsam ist nass.

Es ist trocken, sich zu entfernen und parallelen Linien zu folgen.
Es ist nass, wenn man sich nähert.

Gas-Flüssigkeit, Trocken-Feuchtigkeit und Ausdehnung, Nicht-Ausdehnung.

Nov. 2009 Erstmals veröffentlicht.

Er erklärt, dass Trockenheit mit Expansion und Expansionsorientierung verbunden ist, während Nässe mit Nichtexpansions- und Konstantvolumenorientierung verbunden ist.

Wenn trockene Gasmoleküle in Ruhe gelassen werden, dehnt sich ihr Volumen aus, und sie breiten sich aus, dehnen sich aus und breiten sich immer weiter in alle Richtungen zu neuen Orten aus. Gase hingegen sind voller Pioniergeist, um sich von vornherein in die neue Welt auszudehnen.
Das Wesen von trockenem Gas ist es, sich auszudehnen, auszudehnen, auszudehnen.
Trockengasmoleküle sind von Natur aus global und universell, denn sie wollen sich über die ganze Welt und den gesamten Globus ausbreiten.
Trockengasmoleküle sind individualistisch und weniger kohärent, weil sie sich universell ausbreiten.

Die Natur von Trockengasmolekülen ist männlich dominiert und

westlich geprägt.

Im Gegensatz dazu sind nasse Flüssigkeiten volumenkonstant, nicht expandierend, nicht ausdehnend und status quo. Wenn man sie in Ruhe lässt, sollten sie nicht versuchen, sich von ihrem ursprünglichen Standort auszubreiten. Sie versuchen, den Zusammenhalt, das Territorium und die Einheit auf lokale, regionale und begrenzte Weise aufrechtzuerhalten. Es handelt sich um eine Gemeinschaft, oder besser gesagt, um den Versuch, Moleküle nahe beieinander, klein und kompakt zu halten und auf eine Weise zusammenzukommen, die ihre Oberfläche minimiert. Eine geschlossene Gruppierung von Molekülen unter sich. Moleküle schließen sich zusammen, um eine Einheit oder Gruppe zu bilden.

Die Natur der nassen flüssigen Moleküle ist weiblich dominiert und traditionell japanisch.

Seit dem Beginn der Neuzeit ist Japan dem trockenen Expansionskurs des Westens gefolgt und hat versucht, seinen eigenen Expansionskurs zu verfolgen.
Selbst wenn man den Einfluss Europas und der Vereinigten Staaten außer Acht lässt, kann man sagen, dass die leichte Expansionstendenz in Japan und China darauf zurückzuführen ist, dass der Einfluss der trockenen Männer in geringem Maße bestehen bleibt und nicht ausschließlich auf die feuchten Frauen ausgerichtet ist.

Aromen, Parfüms, Düfte und Trockenheit, Nässe

Nov. 2009 Erstmals veröffentlicht.

Auch der Geruchssinn kann eine trockene oder feuchte Empfindung haben.

Der Geruch von Minze erzeugt ein trockenes Gefühl.
Getränke mit einem starken Drogengeruch, wie z. B. nahrhafte Getränke, erzeugen dagegen ein trockenes Gefühl.

Der Duft von Bonitobrühe erzeugt ein feuchtes Gefühl.
Der süße Duft von Pfirsichen erzeugt ein feuchtes Gefühl.

Allgemeine Psychologie

Trocken-Nass-Persönlichkeit und -Identität

Erstmals veröffentlicht im Juli 2004

Ich habe die Beziehung zwischen der Trockenheit/Nässe der Persönlichkeit und der Leichtigkeit der Identitätsfindung (Selbstidentität) betrachtet. Wir können uns das so vorstellen: “trocken = leichter, Identität herzustellen” und “nass = schwieriger, Identität herzustellen”.

Das Konzept der Identität wurde ursprünglich von dem Psychologen Erikson, E.H. Das Konzept der Identität wurde ursprünglich von dem Psychologen Erikson, E.H. vorgeschlagen.
Es wird oft mit “Selbstidentität” übersetzt und bezieht sich auf die Aufrechterhaltung eines konsistenten und kontinuierlichen Selbstbewusstseins.

Im Westen geht man davon aus, dass die Entstehung der individuellen Identität auf die Trennung von sich selbst und anderen im Säuglingsalter zurückzuführen ist.

Wenn die Trennung von sich selbst und den anderen erfolgt, unterscheidet man sich von den anderen, man ist ein unabhängiges

Wesen und muss eine Reihe von Entscheidungen unabhängig von anderen treffen. Von da an wächst der unabhängige Wille, sich auf der Grundlage des eigenen Urteilsvermögens und der eigenen Verantwortung in diese Richtung zu bewegen, ganz natürlich und setzt sich bis zur Adoleszenz durch.

In diesem Zusammenhang kann man sagen, dass die Herausbildung einer persönlichen Identität eine trockene Wahrnehmung von sich selbst und anderen als getrennte, voneinander getrennte und unabhängige Wesen erfordert.

Andererseits haben diejenigen, die keine feste Identität haben und ständig von den Bewegungen der anderen um sie herum beeinflusst werden und mit ihnen im Einklang stehen, einen feuchten Charakter, der ständig versucht, ein Gefühl der Einheit und Integration mit seiner Umgebung zu bewahren.

Wenn wir die Person, die einen Geist der Selbstdisziplin besitzt und die Richtung ihres eigenen Fortschritts durch ihren eigenen Willen und ihre eigene Verantwortung bestimmt, als Person bezeichnen, die eine Identität aufgebaut hat, können wir sagen, dass die Aufrechterhaltung dieser Identität die Trockenheit des Ichs voraussetzt, das unabhängig von anderen ist und sich getrennt und unabhängig von der Umgebung bewegen kann.

Das Konzept der Identität wird eher in einer trockenen Gesellschaft wie der des Westens etabliert, während es in einer feuchten Gesellschaft wie der japanischen oder ostasiatischen, in der von den Menschen erwartet wird, dass sie ständig mit ihrer Umgebung im Einklang stehen und in ihr verankert sind, weniger wahrscheinlich etabliert wird.

Die Tatsache, dass der Begriff der Identität ein westlicher Begriff ist, für den es in Japan noch keine angemessene Übersetzung gibt, ist ein Beweis dafür, dass es in einer feuchten Gesellschaft wie der japanischen für den Einzelnen schwierig war, eine solide Identität aufzubauen. Dies ist ein Beweis dafür, dass es in einer feuchten Gesellschaft wie der japanischen für den Einzelnen schwierig war, eine solide Identität zu entwickeln.

(c) Erstmals veröffentlicht im Jahr 2004

Trockene Nässe und Liebe

2005.03-2005.05Erstveröffentlichung

Wir glauben, dass die Liebe nass ist, weil sie ein Gefühl der Einheit, der Verschmelzung, der Anhänglichkeit, des Anhaftens und der Verbindung mit der anderen Person vermittelt.

Mit Liebe wird im Allgemeinen die menschliche Liebe, die Liebe zwischen Mann und Frau oder die Homosexualität bezeichnet.

Liebe ist.
(1) Sich in eine Person zu verlieben. (2) Dieser Person “nahe” zu sein. (2) Mit der Person, die man liebt, für immer zusammen sein zu wollen. (2) Die Person, die man liebt, “besitzen”.

(2) Alles für die Person, die man liebt, tun. (Helfen und dienen). Alles für die geliebte Person geben oder aufgeben. (Aufopferung.)

(3) Eine “Verbindung” von Gefühlen mit der Person, die man liebt, zu haben.

(4) Mit der Person, die man liebt, für immer zusammen zu sein und sie nicht verlassen zu wollen (Anhaftung). Wenn die Menschen um dich herum versuchen, sich von dir zu entfernen, wehrst du dich verzweifelt gegen sie.

Alle diese Arten von Liebe geben uns ein Gefühl der Einheit und Verschmelzung mit der anderen Person, ein Gefühl der Anhaftung, des Anhaftens und der Verbindung. In dieser Hinsicht können wir sagen, dass die Liebe nass ist.

Andererseits kann die Liebe nicht nur als feuchte, sondern auch als trockene Liebe betrachtet werden.

Trockene Zuneigung drückt sich darin aus, dass man sich um die andere Person kümmert, ihre Privatsphäre und ihren freien Willen respektiert, sich nicht in sie einmischt und ihr erlaubt, das zu tun, was ihr gefällt.

Wenn Sie versuchen, die andere Person näher an sich heranzuziehen, weil Sie ein Gefühl der Einheit (des Zusammenseins mit der anderen Person) wünschen, kann dies zu Zwängen und Unannehmlichkeiten für sie führen. Im Gegensatz dazu ist es die trockene Liebe, die versucht, dem anderen seine eigene Welt zu lassen, ihn tun zu lassen, was er will, ihm Entscheidungsfreiheit zu geben und ihm die Befriedigung seiner Wünsche zu ermöglichen.

Hinweis: Dieser Artikel basiert auf meinen Eindrücken von der letzten Episode des Anime “The Maiden of the Godless Moon”, die Ende 2004 ausgestrahlt wurde.

(c) 2005 Erstmals veröffentlicht im Jahr 2005.

Über “Himmel” und Trockenheit und Nässe

2005.03-2006.01Erstveröffentlichung

Das Konzept des “Himmels (Pfirsichland)” ist die optimale Umgebung, die der Mensch ursprünglich in seinem Herzen trägt und nach der er sich sehnt, wo die Luftfeuchtigkeit optimal ist.

Die Quelle der menschlichen Zuneigung ist das wahre Zuhause, das Pfirsichland, der Himmel, wo sich alle Herzen wohlfühlen.
Es sollte das Gefühl sein, das tief im Herzen gewünscht wird, das wärmste Gefühl, das das Herz bewegt und die Quelle der Inspiration ist.

Das menschliche Herz besteht aus einem “feuchten Kern im Inneren” und einer “trockenen Schale”, die es schützt.
Der feuchte Kern ist die Quelle warmer, weicher und angenehmer Empfindungen und ist die Quelle von Gefühl und Liebe. Das ist der “Himmel” (in der Vorstellung).

Wir können sagen, dass der “Himmel” nicht im Jenseits liegt, sondern dass seine ursprüngliche Landschaft im menschlichen Herzen existiert.

Das Konzept des “Himmels (Pfirsichland)” ist die optimale Umgebung, nach der sich die Menschen in ihren Herzen sehnen.

Es ist naiv und verletzlich und muss durch eine trockene Hülle geschützt werden.

Die trockene Schale schützt den nassen Kern und verleiht dem Geist eine kalte, ruhige, nüchterne und objektive Perspektive.

Ein Mensch mit einem großen nassen Kern ist weiblich dominant und ein Mensch mit einer dicken trockenen Schale ist männlich dominant.

Der wahre Himmel, die Oase oder die ursprüngliche Landschaft des Himmels, die einem Seelenfrieden schenkt, befindet sich im Herzen des Menschen.
Den Himmel oder die Oase spürt man, wenn man in einer liebevollen Beziehung ist.
Der Himmel, die Oase, ist feucht, voll von Wasser und Grünzeug. Er ist auch nass, ein Punkt, der ein Gefühl des Einsseins mit anderen beinhaltet, ein Gefühl des Zusammenseins und der Verbundenheit.
Der Himmel wird als eine warme, helle, lichterfüllte Welt gesehen.
Der Himmel ist trocken, weil er trocken ist, voll von trockenen, nicht dumpfen, nicht lästigen Empfindungen.

Der Himmel ist die Umgebung, die als optimale Umgebung für den Menschen empfunden wird, und die Luftfeuchtigkeit des Himmels (oder des Ortes, an dem sie empfunden wird) ist die optimale Luftfeuchtigkeit für den Menschen. Die Luftfeuchtigkeit im Himmel (dort, wo sie gefühlt wird) ist die optimale Luftfeuchtigkeit für den Menschen.

Hinweis: Dieser Artikel basiert auf meinen Eindrücken von der letzten Episode des Anime “The Maiden of the Godless Moon”, die Ende 2004 ausgestrahlt wurde.

2005-2006 erstmals veröffentlicht.

Abgleich mit bestehenden sozialpsychologischen Theorien

Die sozialen Verhaltensmuster, die sich auf der Trocken/Nass-Achse bestätigten, wurden mit den herkömmlichen Theorien der Sozialpsychologie abgeglichen.

(Weitere Einzelheiten zu den oben genannten Inhalten finden Sie im Abschnitt Materialien).

Trocken-Nassheit und ihre Beziehung zu den 5-dimensionalen Big Five der Persönlichkeit

Erstmals veröffentlicht im September 2006

Die Big Five der Persönlichkeit ist eine Theorie der Persönlichkeitsmerkmale, die davon ausgeht, dass die Persönlichkeit durch fünf Hauptdimensionen von Merkmalen umfassend erklärt werden kann.

Die Big Five sind die Faktoren, die sich aus der Faktorenanalyse einer Reihe von Wörtern ergeben haben, die die Merkmale der Persönlichkeit beschreiben.

Die Beziehung zwischen den Big Five und Trockenheit/Nässe lässt sich wie folgt zusammenfassen: (1) Neurotischer Neurotizismus

(1) Neurotizismus Neurotizismus zwischenmenschlich geschlossen und exklusiv, wenn sie nass sind. Trocken, wenn sie ungerichtet und unwillig sind, in zwischenmenschlichen Beziehungen Fortschritte zu machen.

(2) Extrovertiertheit Extrovertiertheit Feucht, wenn sie auf andere Menschen ausgerichtet ist. Trocken, wenn sie auf die Außenwelt ohne Menschen ausgerichtet ist.

(3) Offenheit Offenheit gegenüber anderen und Offenheit gegenüber allen Menschen ist der Trockenheit gemeinsam.

(4) Kooperative VerträglichkeitDie Entwicklung und Aufrechterhaltung zwischenmenschlicher Beziehungen und die Stärkung der Bindungen zu anderen sind auf Nässe ausgerichtet.

(5) Ernsthaftigkeit, GewissenhaftigkeitGewissenhaftigkeitDas Bestreben, eine aufrichtige Haltung mit oder ohne andere aufrechtzuerhalten, ist autonom und trocken. Nass, wenn versucht wird, eine aufrichtige Haltung beizubehalten, mit dem Ziel, gute Beziehungen zu anderen aufzubauen.

Erstmals veröffentlicht im Jahr 2006

Trockene und feuchte zwischenmenschliche Beziehungen und Stress

(c) Erstmals veröffentlicht im Mai 2002

Aus der Perspektive der psychischen Gesundheit in Unternehmen und Schulen haben wir erörtert, wie trockene und feuchte zwischenmenschliche Beziehungen mit psychischem Stress verbunden sein können.

In diesem Abschnitt wird erörtert, wie trockene/nasse zwischenmenschliche Beziehungen aus Sicht der psychischen Gesundheit in Unternehmen und Schulen mit psychischem Stress verbunden sein können.

Zu den Belastungen, die bei trockenen zwischenmenschlichen Beziehungen empfunden werden, gehören.

(1) Das Gefühl der Einsamkeit und der Hilflosigkeit, dass ihnen niemand helfen kann, was eine Quelle psychischer Belastung sein kann.

(2) [Originalitätsorientiert] Im Laufe ihrer Arbeit müssen sie aktiv neue Verfahren und Vorgehensweisen ausprobieren, die noch nie zuvor erprobt wurden, und die Angst, sich in ein solch unbekanntes Gebiet zu begeben oder im Prozess des Ausprobierens Fehler zu machen, ist eine Quelle für psychischen Stress.

Andererseits können bei feuchten zwischenmenschlichen Beziehungen die folgenden Belastungen auftreten: (1) Interdependenzorientierung.

(1) Interdependenz-Orientierung: Da wir die Bewegungen des anderen überwachen und kontrollieren, kann es sehr schädlich sein, wenn die andere Person uns herunterzieht, und wir werden ängstlich, weil wir nicht wissen, wann er oder sie es tun wird, was zu geistiger Ermüdung führt. Dies kann zu geistiger Ermüdung führen.

Das macht es schwierig, ein Gefühl der geistigen Befreiung zu bekommen, was zu Stress führt.

(2-1) Wenn Mitarbeiter Überstunden machen, werden sie von ihrem Umfeld ständig unter Druck gesetzt, Überstunden zu machen, was sie psychisch belastet und zu Stress führt.

(2-2) Wenn man die Trends um sich herum verpasst, wird man sofort verspottet.

(3) Wegen ihres starken Wunsches nach Zweisamkeit und Zuneigung wollen sie ständig überprüfen, ob sie mit anderen auf einer

Wellenlänge sind.

(4) Anti-Privatsphäre: Es ist normal, dass Menschen das Verhalten der anderen ständig überwachen, z. B. am Arbeitsplatz in einem großen Raum (die Augen jedes Einzelnen dienen als “lebende Überwachungskamera”). Dadurch haben sie das Gefühl, dass in ihre Privatsphäre eingedrungen wird, was zu Stress führt.

(5) Reglementierung: Die Regeln und Einschränkungen sind so streng, dass sie Stress verursachen.

(6) (Kollektivismus) Alles geschieht im Rhythmus der Gruppe, und das kann zu Stress führen, vor allem, wenn sie nicht gut im Gruppenleben sind. Da sie außerdem die Interessen und das Überleben der Gruppe über ihre eigenen stellen müssen, müssen sie ihr Privatleben opfern, was zu Stress führt.

In Anbetracht der Ergebnisse der obigen Diskussion ist es wahrscheinlich, dass schlechtere zwischenmenschliche Beziehungen zu mehr Stress führen. Es ist einfacher, Zeit ohne Stress zu verbringen, wenn die zwischenmenschlichen Beziehungen einigermaßen trocken sind. In diesem Sinne ist eine soziale Entfeuchtung, d. h. die Beseitigung der Nässe in den zwischenmenschlichen Beziehungen in der Gesellschaft im Allgemeinen, notwendig.

(c)2002 Erstmals veröffentlicht im Jahr 2002

Zwei Freiheiten.

Nov. 2009 Erstmals veröffentlicht.

Wir sind der Meinung, dass es zwei Arten von Freiheit gibt: trockene und nasse Freiheit.

Freiheit kann sein.
Flüssig, nass, gepolstert.
Gasförmig, trocken und diskret
Es gibt zwei Arten von Freiheit.

Die Freiheit des Polstertyps ist eine eingeschränkte, aber flexible Freiheit, die es Ihnen erlaubt, sich selbst zu verwandeln und sich frei um sich selbst herum zu bewegen, wobei Sie eine warme Einheit mit der Umgebung, die Sie umgibt, aufrechterhalten. Wenn jedoch zu viel Druck ausgeübt wird, werden die Grenzen des Kissens überschritten und das Schwimmen wird unmöglich.

Die diskrete Freiheit ist die Freiheit, sich frei zu bewegen, diskret und ohne gegenseitigen Zwang.

Entspannung und Trockenheit, Nässe.

Nov. 2009 Erstmals veröffentlicht.

Es gibt zwei Arten der Entspannung: die trockene und die nasse Entspannung.

Die nasse Entspannung ist die Entspannung, wenn Sie mit anderen zusammen sind.
Entspannung, wenn man allein ist, ist trockene Entspannung.

Technik.

Über die trockene/nasse Natur des Produktdesigns

2003.6-2004.7Erstmals veröffentlicht

Es folgt eine kurze Zusammenfassung der Unterschiede zwischen dem trockenen und dem feuchten Organisationsklima eines Unternehmens in Bezug auf die Produkte, die es entwirft und herstellt.

Produkte wie Haushaltsgeräte, Informationsgeräte und audiovisuelle Geräte lassen sich grob in zwei Kategorien einteilen: trockene Produkte und feuchte Produkte.
Nassprodukte haben die folgenden Merkmale.

(1) [Geschlossenes Design] Die Produkte sind innerhalb des Unternehmens geschlossen. Jedes Unternehmen verwendet seine eigenen Teile, und es gibt keine Kompatibilität mit anderen Unternehmen. (2) Die Schnittstellen sind nicht für die Öffentlichkeit zugänglich. Peripheriegeräte sind nur für die Produkte des Unternehmens geeignet und können aufgrund von Inkompatibilität nicht in Produkte anderer Unternehmen eingebaut werden. (1) [Der Austausch von Teilen ist nur durch firmeninterne Reparaturen möglich.

(2) [Gemeinsame Komponenten] Teile sind eingebaut, integriert und zu einer Einheit verbunden. (3) Die Teile sind aneinander befestigt und können nur mit großem Aufwand demontiert werden. Ein typisches Beispiel ist ein Produkt wie eine Digitalkamera, bei dem Präzisionsteile so miteinander verbunden sind, dass sie nur schwer zu demontieren sind.

Produkte, die von einem Unternehmen mit einer feuchten Organisationskultur entworfen und hergestellt werden, sind oft feuchte Produkte. Zum Beispiel werden die Produkte, die von japanischen Herstellern von Elektrogeräten (Klimaanlagen, Staubsauger, Kühlschränke usw.), Informations- und Kommunikationsgeräten (Digitalkameras und Mobiltelefone), audiovisuellen Geräten (DVD-Rekorder) und anderen Systemküchen, die nicht den Standards europäischer und amerikanischer Hersteller unterliegen, entworfen und hergestellt

werden, alle auf feuchte Art und Weise gefertigt. Dies ist häufig der Fall.

Produkte in Trockenbauweise weisen dagegen folgende Merkmale auf: (1) [Offen orientiertes Design] Sie sind offen für die Außenwelt.

(1) [Offenheitsorientierte Gestaltung] Sie müssen zur Außenwelt hin offen sein. (1) [Offenheitsorientiertes Design] Die Produkte sind offen für andere Unternehmen. (2) Komponenten, die von einem Fremden hergestellt wurden, können eingebracht und ausgetauscht werden. (1) Die Schnittstelle ist offen für die Öffentlichkeit.

(2) [Individualistische Teile] Das Produkt kann leicht in Einzelteile zerlegt werden. (2) [Individualistische Bauteile] Produkte können leicht in Module zerlegt werden.

Kurz gesagt, trockene Produkte zeichnen sich dadurch aus, dass selbst Laien die Produkte leicht zusammenbauen können, indem sie Einzelteile gemeinsamer Standards sammeln, die von verschiedenen externen Unternehmen hergestellt werden.

Produkte, die von Unternehmen mit einer trockenen Organisationskultur entwickelt und produziert werden, sind oft trocken hergestellt. Typische Beispiele sind der IBM-PC, der von einem europäischen und einem amerikanischen Elektronikhersteller entwickelt wurde, oder die Systemküchen, die von einem europäischen und einem amerikanischen Hausgerätehersteller hergestellt werden.

In vielen Fällen wurden jedoch auch auf den ersten Blick trockene und scheinbar standardisierte Normen geschaffen, als das Produkt eines Unternehmens an Bedeutung gewann und die Norm eines anderen Unternehmens verdrängte (z. B. die VHS-Videokassettennorm). In dieser Hinsicht sind die trockenen Standards, die der Welt heute offen zu stehen scheinen, eine Weiterentwicklung der geschlossenen, geschützten Standards eines Unternehmens, der so genannten Wet Standards.

(c)2003-2004Erstveröffentlichung

Feuchtes Schnittstellendesign

(c)2001-2002Erstmals veröffentlicht in 2001-2002

Eine kurze Zusammenfassung konkreter Designprinzipien zur Verbesserung der als zu trocken kritisierten nassen Benutzerschnittstelle von Computern und Robotern wird in Form konkreter Designprinzipien vorgestellt.

Ziel des Textes ist es, das zuvor zusammengefasste Wissen über Nässe in zwischenmenschlichen Beziehungen auf Computer-Benutzerschnittstellen anzuwenden.

Herkömmliche Computerschnittstellen (der Teil eines Computers, der in direktem Kontakt mit dem Benutzer steht) sind bekanntermaßen trocken und unangenehm zu bedienen. Mit anderen Worten: Herkömmliche Computer sind mechanistisch und unpersönlich, und sie verhalten sich dem Benutzer gegenüber wie entfernte “Fremde”, wobei jede Beziehung zwischen dem Benutzer und dem Computer durch Drücken des Reset-Schalters initialisiert wird. Computer zeichnen sich auch durch logische Berechnungen aus und gelten in der menschlichen Gesellschaft als Verkörperung von Rationalität und Wissenschaft.

Diese Eigenschaften von Computern sind jedoch unvereinbar mit den tief verwurzelten psychologischen Nöten der menschlichen Benutzer. Aus diesem Grund hat man Computern vorgeworfen, dass ihr Verhalten grundsätzlich “unpersönlich” sei.

Doch dieses Problem einer zu trockenen Schnittstelle wurde lange Zeit vernachlässigt. Usability Engineering als Technik zur Verbesserung der Benutzerfreundlichkeit traditioneller Computer hat sich ausschließlich auf die Verfeinerung der rationalen und mechanischen Aspekte von Computern konzentriert und ihre Fähigkeit verbessert, dem Menschen als einseitige, anorganische Werkzeuge zu dienen.

Im Folgenden schlage ich eine neue Methodik, die “nasse Schnittstelle”, als Lösung für die oben genannten Probleme vor. Im

folgenden Abschnitt werden wir erörtern, wie sich der Computer verhalten sollte, um dem Benutzer ein “feuchtes Gefühl” zu vermitteln.

Traditionell haben wir versucht, unseren zwischenmenschlichen Beziehungen ein feuchtes Gefühl zu geben. Das setzt Folgendes voraus Eine Orientierung an psychologischer Nähe zu anderen. (Psychologische Nähe-Orientierung.) und sich in der Nähe anderer nicht von ihnen zu entfernen. Dies lässt sich wie folgt zusammenfassen. Es ist möglich, eine inhaltliche Verbindung zwischen diesem Grundgedanken und den Grundsätzen zur komfortablen Nutzung von Computern = Usability-Prinzipien herzustellen. Das Grundprinzip der nassen Benutzeroberfläche, das dem Computer ein nasses Gefühl verleiht, kann als “der Computer versucht, sich dem Benutzer psychologisch anzunähern, bei ihm zu bleiben und nicht zu versuchen, ihn zu verlassen” angesehen werden.

Um das Usability-Prinzip, dem Computer ein feuchtes Gefühl zu geben, abzuleiten, übertrug der Autor es auf die Verhaltensebene des Computers und bezog sich dabei auf die Tabelle, in der die Verhaltensweisen, die anderen ein feuchtes Gefühl geben, zusammengefasst sind und die ich in meiner früheren Forschung gefunden habe.

Es ist zu beachten, dass nasse Verhaltensweisen bei Menschen nicht immer als wünschenswert angesehen werden, wenn man sie auf Computer überträgt. (Es gibt auch viele schädliche Effekte, die dazu führen, dass Menschen sich belästigt und erstickt fühlen. Aus diesem Grund haben wir versucht, ein Prinzip aufzustellen, das auf “Erwünschtheit” basiert, d. h. wie man die Bewegungen eines Computers feucht und für das Zusammenleben von Menschen erwünscht machen kann, einen erwünschten “Charakter” (Persönlichkeit).

Nachfolgend sind die grundlegenden Usability-Prinzipien, die den Computern “wetness” verleihen, in Form einer Tabelle dargestellt.

Tabelle_42

Diese “Wet-Interface”-Prinzipien lassen sich auch auf Agenten als virtuelle Personen auf Computern und auf Roboter anwenden, die sich selbständig durch den physischen Raum bewegen.

Ein Roboter mit einer nassen Einstellung, der den Benutzer anhimmelt und sich um ihn kümmert, bietet dem Benutzer das gleiche Gefühl von Nähe und Komfort wie ein herkömmliches Haustier, und der Benutzer wird ein viel stärkeres Gefühl der Verbundenheit, der Fürsorge und des Wunsches, mit dem Roboter zusammen zu sein, empfinden als bei einem Roboter mit einer trockenen Einstellung. Die nasse Beschaffenheit dieser Roboter bietet dem Benutzer einen “Nutzungskomfort”, der sich von dem herkömmlicher Roboter unterscheidet, die einfach nur Werkzeuge oder Diener sind, wie z. B. die Fähigkeit zu arbeiten oder schwer zu brechen.

Die nasse Schnittstelle kann als eine Schnittstelle betrachtet werden, bei der Computer und Roboter versuchen, sich dem Benutzer psychologisch zu nähern und sich mit ihm zu verbinden, und man kann sagen, dass sie eng mit der “warmen Schnittstelle” verbunden ist, die dem Benutzer “Wärme und psychologische Wärme” bietet.

Darüber hinaus wird es durch die Anwendung der oben genannten Prinzipien möglich sein, Computer und Roboter zu entwickeln, die japanische oder frauenorientierte Einstellungen annehmen, die traditionell als feucht angesehen wurden.

In Zukunft wird es notwendig sein, Richtlinien für feuchte Schnittstellen zu entwickeln, die sofort im Designprozess für die Gestaltung spezifischer Computer- und Roboterhardware- und -softwarespezifikationen auf der Grundlage dieser Usability-Prinzipien verwendet werden können.

(c) Erstmals veröffentlicht September 2001-Juni 2002

Über Trocken/Nass-Agenten

(c)2000.8-2001.6 Erstmals veröffentlicht

Eine kurze Diskussion über die Art und Weise, wie die sozialen Bewegungen von trockenen und nassen Menschen auf einem Computer realisiert werden können. Ein “Agent” ist eine virtuelle Persona, die auf einem Computer realisiert wird.

Ich möchte auf einem Computer das soziale Verhalten einer Person simulieren, die eine trockene/nasse Einstellung hat.
Ich werde eine virtuelle trockene Persönlichkeit auf dem Computer einen “trockenen Agenten” und eine nasse Persönlichkeit einen “nassen Agenten” nennen.
Das traditionelle Verhaltensmuster der Japaner ist zum Beispiel nass, so dass wir ihr Verhalten auf dem Computer simulieren können, indem wir einen “nassen Agenten” realisieren.

Zunächst möchte ich meine Idee des “Wet-Agent”-Systems erläutern, in dem Menschen einander trockene/feuchte Empfindungen vermitteln und Objekte (Gase und Flüssigkeiten) den Menschen trockene/feuchte Empfindungen vermitteln, und zwar gemeinsam. Je kleiner die kinetische Energie und je größer die gegenseitige Anziehung zwischen den Objekten ist, desto feuchter ist die Empfindung.
(1) Die Bewegung einer trockenen Person (eines trockenen Agens) sollte der Bewegung von Gasmolekülen ähneln.
(2) Die Bewegung einer nassen Person (eines nassen Agens) sollte der Bewegung eines Flüssigkeitsmoleküls ähneln.
Das bedeutet Folgendes.
Betrachten Sie zunächst die Bewegung von mehreren trockenen Agenzien.
Da die kinetische Energie groß ist, bewegt sich das Gerät mit hoher Geschwindigkeit.
Da es so gut wie keine gegenseitige Anziehung gibt (die Kraft entspricht der zwischenmolekularen Kraft), kann sich jede Person separat und unabhängig bewegen.
Daher können sie sich getrennt und unabhängig voneinander bewegen.
Bei der Bewegung eines trockenen Agenten muss die

intermolekulare Kraft nicht berücksichtigt werden, so dass die Flugbahn jedes Agenten separat berechnet und bewegt werden kann, ohne gegenseitige Störungen zu berücksichtigen.
Betrachtet man hingegen die Bewegung mehrerer feuchter Agenzien, so ist die
Da die kinetische Energie gering ist, ist die Bewegung langsam.
Da die gegenseitige Anziehungskraft (gleichbedeutend mit der intermolekularen Kraft) sehr stark ist, muss sich jeder von ihnen so bewegen, dass sich seine Bewegungen gegenseitig anziehen und stören.
Daher muss sich jeder Akteur so bewegen, dass er sich gegenseitig anzieht und stört.
Die gegenseitige Anziehung äußert sich darin, dass die Agenten die Positionen der anderen näher zueinander bringen. Infolgedessen nähern sich die Naßagenten, bei denen die gegenseitige Anziehung funktioniert, einander an, wobei sie eine Affinität und Bindung zueinander entwickeln. In diesem Sinne kann man sagen, dass Wet Agents Agenten sind, die sich gegenseitig “verwöhnen”.
Nassagenten müssen sich so bewegen, dass sie sich gegenseitig stören, wobei sie die Bewegungen der anderen Agenten in ihrer Umgebung berücksichtigen müssen, und die Flugbahn jedes Agenten kann nicht unabhängig von den anderen bestimmt werden. Daher ist die Berechnung der Flugbahn eines jeden Agenten viel komplizierter als die eines trockenen Agenten und schwieriger zu bewerkstelligen.
Die Bewegungen der einzelnen Nassagenten können vereinfacht und z. B. wie folgt programmiert werden.
(1) Bestimmen Sie zunächst die Entfernung (Geschwindigkeit) jeder Bewegung bei jedem Prozess.
(2) Berechnen Sie die Richtung, in die Sie sich bewegt haben. Wenn Sie sich zum ersten Mal in der Zukunft bewegen, legen Sie eine beliebige Bewegungsrichtung fest.
(3) Prüfen Sie, ob sich andere Personen in einem bestimmten Radius um Ihre Position befinden, und wenn ja, merken Sie sich deren Positionen.
(4) Für die andere Person, die sich ihre Position gemerkt hat, berechnet sie die Positionsbeziehung zwischen der anderen Person und sich selbst, d.h. in welcher Richtung sich die andere Person von ihrem Standpunkt aus befindet.
(5) Berechnung der gegenseitigen Anziehung zwischen der gespeicherten Position und der Richtung, in der sich die andere Person befindet.
(6) Er synthetisiert die Kräfte der gegenseitigen Anziehung, die für die Anzahl der anderen, die sich die Position gemerkt haben,

aufgestellt werden, in der Reihenfolge und bestimmt, in welche Richtung man insgesamt gezogen wird.
(7) Er synthetisiert die Richtung, die er eingeschlagen hat, und die Richtung, in die er durch die gegenseitige Anziehung gezogen werden wird, und entscheidet schließlich, in welche Richtung er sich bewegen wird.
(8) Er bewegt sich in die Richtung der endgültigen Richtung, die durch die Entfernung (Geschwindigkeit) der Bewegung pro Prozess bestimmt wird.
Durch die Wiederholung der oben genannten (1) bis (8) für jede Person, können wir die Bewegung eines Nassagenten erreichen. Allerdings gibt es noch einige Probleme zu lösen.
In (3) müssen wir, um die Position anderer Personen innerhalb eines bestimmten Radius zu bestätigen, die Standortinformationen aller anderen Personen im Raum erhalten und feststellen, ob sie sich innerhalb eines bestimmten Radius befinden oder nicht. Wenn die Anzahl der anderen Personen klein ist, ist dies kein Problem, aber wenn die Anzahl groß ist, muss die Anzahl der Personen berechnet werden, was sehr mühsam ist. Um diese Komplikation zu beseitigen, sollte jeder Agent in der Lage sein, nur die anderen Personen in seinem Sichtbereich zu erfassen.
Es kann jedoch schwierig sein, diese Art von Sicht auf einem Computer zu erreichen.
In (8) wird davon ausgegangen, dass sich der Roboter mit konstanter Geschwindigkeit bewegt, wenn er sich in die schließlich festgelegte Richtung bewegt, unabhängig davon, welche Art von Gravitationskraft auf ihn einwirkt.
Was ich oben beschrieben habe, ist der Fall der Bewegung von mehreren Agenten aus der Vogelperspektive. Abgesehen von diesem Ansatz werde ich mich auf die Bewegung eines Agenten konzentrieren und untersuchen, wie sich der andere (oder eine Gruppe von anderen) von dem trockenen Fall in der Sicht des Agenten unterscheidet, und dies wird es mir ermöglichen, das Trockene und Feuchte der Persönlichkeiten und Einstellungen der Agenten in einer Form zu verstehen, die näher an realen menschlichen Beziehungen liegt. Es ist möglich, dies zu erfassen.
Oder in Kombination mit dem Konzept eines mobilen Agenten, bei dem sich der Agent frei zwischen den Computern mehrerer Benutzer bewegt, um zu arbeiten, kann der japanische Stil, die nasse und klebrige Verbundenheit des Benutzers und der anderen über den Bildschirm usw., als japanischer Stil angesehen werden. (Er folgt dem Benutzer über das Netzwerk.) Um eine solche Form des Agenten zu erzeugen. Dies ist eine weitere Möglichkeit, Forschung

zu betreiben.
Im Allgemeinen sieht es folgendermaßen aus. Ein feuchter Agent, der ein Gefühl der Verbundenheit mit dem Benutzer hat und ihm spontan folgt, um die Distanz zwischen dem Benutzer und dem Agenten zu verringern. Er besänftigt und heilt die Herzen der Menschen. (Er verwandelt die Herzen der Menschen in etwas Warmes.) Er wird als solcher angesehen und kann ein wichtiger Faktor sein, um Menschen, die heute zu Einsamkeit neigen, mentale Unterstützung zu bieten. In diesem Sinne hat ein Feuchtmittel die Eigenschaften eines Mittels der “Wärme” und eines Mittels der “Heilung”. Bitte folgen Sie dem Link “Warm Interface Design”, um weitere Informationen darüber zu erhalten, welche Art von Haltung der Agent einnehmen sollte, um Wärme zu empfinden.

In Zukunft möchten wir auf der Grundlage der Ergebnisse der obigen Diskussion das tatsächliche trockene und nasse menschliche Verhalten auf einem Computer simulieren. Wenn wir es zum Beispiel in einem Java-Sprachensystem implementieren, das unabhängig von der Computerhardware Zwischencode ausspuckt, können wir die Aktionen des Agenten auf jeder Art von Computer ausführen, und wir glauben, dass es sehr effektiv sein wird. Wenn die Medizin- und Sozialroboter als “konkrete” Agenten in physischer Form nass werden, können sie den Pflegebedürftigen psychologisch nahe kommen und ihnen Lebensmut geben, was den Grad der Rehabilitation der Patienten und die Wiedereingliederung der Klienten in die Gesellschaft erheblich verbessern kann. In dieser Hinsicht kann man sagen, dass es ein wichtiges Forschungsthema für die Zukunft ist, Robotern ein Gefühl von Nässe zu vermitteln.

(c)2000.8-2001.6 Erstmals veröffentlicht in

Trockene (Gas) und nasse (Flüssigkeit) Molekularbewegungssimulation

Aug. 9, 2004 Erstmals veröffentlicht.

Die Simulation des Sozialverhaltens von trockenen und nassen Menschen kann als ähnlich angesehen werden wie die Muster der Molekularbewegung von Gasen bzw. Flüssigkeiten. Hier haben wir uns ein Computerprogramm ausgeliehen, das von einem Experten für Molekularbewegungen geschrieben wurde, so dass wir die Bewegungsmuster von Gasen und Flüssigkeiten tatsächlich vergleichen und betrachten können.

Das Ergebnis der Simulation der molekularen Bewegung von gasförmigen und flüssigen Molekülen in einem Java-Applet wird in dem folgenden Film gezeigt. Bitte sehen Sie sich den Film zum Vergleich an.

Tabelle_43.

Tabelle_44

Während trockene Gasmoleküle individualistisch, liberal, relational, mobil, offen… sind, sind feuchte Flüssigkeitsmoleküle kollektivistisch, regulativ, relational, verankert, geschlossen…. Übrigens entsprechen trockene Gasmoleküle eher dem Verhalten von Menschen in nomadischen, pastoralistischen, männerorientierten westlichen Gesellschaften, während feuchte Flüssigkeitsmoleküle eher dem Verhalten von Menschen in agrarischen, frauenorientierten japanischen und ostasiatischen Gesellschaften entsprechen.

2004.8-9 Erstmals veröffentlicht.

Faser und Trockenheit-Nässe

Erstmals veröffentlicht im Juli 2006

Zusammenfassung.
Fasern, die der menschlichen Haut ein trockenes Gefühl vermitteln, sind “verstreute Pflanzungen”, bei denen die Haarimplantation dem Muster D folgt und der menschlichen Haut den “verstreuten Touch” verleiht. Bei Fasern, die der menschlichen Haut ein feuchtes Gefühl vermitteln, sind die Borsten dagegen entlang des Musters W “dicht gepflanzt” und vermitteln der menschlichen Haut eine “dichte Berührung”.

Kleidung und Textilien wie Handtücher, Decken, Laken, Hemden usw. lassen sich je nach Haartransplantation und Fasermuster in trockene Fasern und Stoffe, die ein trockenes Gefühl vermitteln, und feuchte Fasern und Stoffe, die ein nasses Gefühl vermitteln, unterteilen.

Trockene Fasern haben dickere Spitzen, Lücken in der Bepflanzung, ein grobes Netz und eine deutliche Grenze zwischen der Haut und der Faser.

Das Gefühl, das sie der Haut vermitteln, ist “zerstreut”, die Konvexität der Wölbung gegen die Haut und der Vorsprung des Gewebes ist von geringer Dichte, spärlich und leer. Die Haarimplantation und das Fasermuster sind vom Typ “verstreute Bepflanzung” des Musters D. Trockene Sommerlaken und dergleichen sind von diesem Typ.

Sie ermöglichen es, den heißen und feuchten japanischen Sommer zu überstehen, indem sie das trockene Gefühl der Fasern kompensieren.

Nasse Fasern hingegen haben feine Spitzen, sind dicht mit Haartransplantaten gefüllt und haben feine, zarte Spitzen, die die Haut lückenlos bedecken, ohne dass es Grenzen zwischen Haut und

Faser gibt.

Die Borsten sind zart und fein, die Spitzen der Borsten sind fein und bedecken die Haut lückenlos, und es gibt keine Grenzen zwischen der Haut und den Fasern. Das Muster der Fasern ist ein “dicht gepflanztes” Muster W. Die Wintersamttücher sind von diesem Typ.

Dies ermöglicht es, die trockenen und kalten Winter Japans zu überstehen, indem das nasse Gefühl der Fasern ausgeglichen wird.

Erstmals veröffentlicht im Jahr 2006

Lebewesen

Organismen als nasse Wesen - der Mensch

2002.12-2003.03Erstveröffentlichung

Organismen können ohne flüssiges Wasser nicht überleben. Ich denke, man kann sagen, dass Organismen, die flüssiges Wasser für ihr Überleben benötigen, einschließlich des Menschen, im Wesentlichen und grundsätzlich nass sind.

Organismen können ohne flüssiges Wasser nicht leben. In lebenden Organismen, einschließlich des Menschen, ist flüssiges Wasser unverzichtbar, und in dieser Hinsicht können wir sagen, dass lebende Organismen untrennbar mit der “nassen” Natur des flüssigen Wassers verbunden sind. Man kann sagen, dass alle lebenden Organismen, einschließlich des Menschen, die Wasser zum Überleben brauchen, im Wesentlichen und grundsätzlich nass sind.

Die meisten Organismen in ihren Körpern sind aus flüssigem Wasser aufgebaut. Sogar Landlebewesen wie der Mensch haben sich für das

Leben an Land entwickelt, indem sie ihren Körper während des evolutionären Prozesses des Übergangs vom Meer zum Land mit flüssigem, salzigem Wasser gefüllt haben. In dieser Hinsicht haben Landlebewesen “Ozeane” in ihrem Körper. Meerwasser ist flüssiges Wasser, und Landorganismen, einschließlich des Menschen, leben auf dem Trockenen mit einer feuchten Substanz, dem Meerwasser, in ihrem Körper, was ihre Existenz selbst feucht macht.

Organismen, einschließlich des Menschen, haben oft Schleim an ihrer Schnittstelle zur Außenwelt. Der Speichel im Mund, der Rotz in der Nase, das Sperma beim Sex und der Liebessaft haben alle eine klebrige, fadenartige Qualität, die ein feuchtes Gefühl vermittelt. In dieser Hinsicht kann man sagen, dass Lebewesen feuchte Wesen sind.

Kein Mensch mit einer trockenen Persönlichkeit kann ohne flüssiges Wasser leben, das ihm ein feuchtes Gefühl verleiht, solange er ein lebendiger Organismus ist. In dieser Hinsicht können wir sagen, dass sogar ein Mensch mit einer trockenen Persönlichkeit ein feuchtes Wesen ist, wenn wir es auf den Punkt bringen. Ich denke, man kann sagen, dass sogar Menschen mit trockenen Einstellungen tief in ihrem Inneren von Nässe beherrscht werden.

(c)2002-2003 Erstmals veröffentlicht in 2002-2003

Geologie

Wetter, Feuchtigkeit und Nässe

Nov. 2009 Erstmals veröffentlicht.

Was es über die Bedeutung von Nässe und Luftfeuchtigkeit für das Wetter aussagt.

Die meisten Wetternachrichten werden von thermischen und wasserbezogenen Themen dominiert.
Wasser und Luftfeuchtigkeit spielen eine wichtige Rolle für das Wetter.

Feuchte in der Atmosphäre ist.
Gasförmiger Wasserdampf.
Flüssige Wolke, Nebel (Flüssigkeit in Gas, kleine Teilchen. Kleine Teilchen.
Flüssiger Regen (große Partikel)
Aufzuteilen in.

Gase in Wasser sind.
Gasförmige Blasen (Gase in Flüssigkeiten. Gasförmige Blasen (Gas in einer Flüssigkeit, in einem Fluss, im Meer.
Gasförmige Blasen (Gas in einer Flüssigkeit. in Flüssen und Meeren) werden unterteilt in.

Wetter, Wetter und Wasser, Sonne, Luft

Nov. 2009 Erstmals veröffentlicht.

Die Komponenten des Wetters und der Meteorologie werden in Wasser, Sonne und Luft eingeteilt.

Wasser
Fest = Eis, Schnee
Flüssig = Regen, Wolken, Nebel/Fluss, Meer
Gas = Wasserdampf, Luftfeuchtigkeit

Die Sonne.
Thermische Temperatur

Luft
pneumatischer Wind

Wetter, Meteorologie und Molekularteilchenausdrücke

Nov. 2009 Erstmals veröffentlicht.

Zur Erklärung von Wetter und meteorologischen Phänomenen schlage ich vor, dass es einfacher zu verstehen wäre, wenn Wasser und andere Stoffe als molekulare Teilchen dargestellt würden.

Das Wetter und Wetterphänomene sollten in Form von Wasserdampf zu Luftmolekülen und -teilchen ausgedrückt werden.
Regen, Wolken, Fronten……..das Wesen dieser Phänomene kann leicht verstanden werden, wenn sie als Teilchen ausgedrückt werden.

[Kommentar: Anwendung] auf trockene und nasse Empfindungen, Persönlichkeit und Gesellschaft.

Gesellschaft im Allgemeinen

Die Beziehung zwischen der Trockenheit und Nässe der natürlichen Umwelt und der Trockenheit und Nässe der Gesellschaft

-aus der Perspektive der Landwirtschaft (nomadisch und agrarisch)
1999.1-2005.8Erstmals veröffentlicht

Wir haben die Beziehung zwischen der Trockenheit/Nässe der Persönlichkeiten und Einstellungen der Menschen und dem Grad der

Trockenheit/Nässe der natürlichen Umwelt, in der sie leben, untersucht. Als Ergebnis wurde eine Korrelation zwischen “trockener Umgebung = nomadisch = trockene Persönlichkeit” und “nasser Umgebung = landwirtschaftlich = nasse Persönlichkeit” abgeleitet.

In diesem Abschnitt werden die Ergebnisse der Untersuchung des Zusammenhangs zwischen trockener/feuchter Umwelt und trockenen/feuchten sozialen und zwischenmenschlichen Beziehungen, vor allem in Bezug auf die Art der Landwirtschaft, zusammengefasst.

Die Gründe, warum der Zustand der Landwirtschaft als Achse der Betrachtung gewählt wurde, sind.
(1) Es handelt sich um einen Wirtschaftszweig, der bei der Ausübung seiner Tätigkeit in direktem Kontakt mit der natürlichen Umwelt steht und in diesem Sinne stark von der natürlichen Umwelt beeinflusst wird. Dies zeigt sich zum Beispiel beim Anbau von Getreide, Gemüse und Gräsern, die stark von Temperatur, Niederschlag und Windgeschwindigkeit beeinflusst werden.

(2) Die Ernährungssicherheit ist der wichtigste Wirtschaftszweig, der das menschliche Leben unterstützt. Sie bildet die Grundlage und das Fundament der menschlichen Gesellschaft und hat großen Einfluss auf die Entwicklung des gesellschaftlichen Klimas. Dies ist zum Beispiel ein Bereich, der in der japanischen Gesellschaft nicht direkt mit der Landwirtschaft zusammenhängt. Dies zeigt sich in der weit verbreiteten Verwendung des Begriffs “mura-societal” in der japanischen Gesellschaft, z.B. in Bereichen, die nicht direkt mit der Landwirtschaft zusammenhängen (z.B. Gesundheit und Arbeit), die aber für landwirtschaftliche Dörfer charakteristisch sind, wie z.B. Regierungs- und Unternehmensorganisationen.

Bei der Betrachtung der Auswirkungen der Trockenheit der natürlichen Umwelt auf eine Gesellschaft können wir die Trockenheit der sozialen Beziehungen im Agrarsektor, einem Wirtschaftszweig, der eng mit der natürlichen Umwelt verbunden ist und einen großen Einfluss auf die Gesellschaft als Ganzes hat, im Namen dieser Gesellschaft betrachten.

Aus globaler Sicht kann die Landwirtschaft in zwei Kategorien unterteilt werden: nomadische (pastorale) und landwirtschaftliche Landwirtschaft.

Bei der nomadischen (oder pastoralen) Viehhaltung ziehen die Menschen mit Pferden, Rindern, Schafen und anderen Tieren (Vieh) auf der Suche nach Nahrung (Gras) und Wasser für die Tiere und ihre Produkte (Milch, Fleisch, Häute usw.) umher, um ihren Lebensunterhalt zu verdienen. Da sie mit mobilen Tieren leben, ist ihr Leben dynamisch und leicht. Sie mögen keine Anhäufung von Gütern, die sie an der Bewegung hindern würde, und orientieren sich am Fluss der Güter (flow).

Ackerbau ist der Anbau von Getreide (Reis, Weizen usw.), Gemüse, Obst und anderen Pflanzen und das Leben von deren Produkten (Früchte, Samen usw.). In dem Maße, in dem er mit Pflanzen lebt, die nicht bewegt werden können, während sie an einem Ort wachsen, ist sein Leben statisch und gewichtig, und er ist darauf ausgerichtet, Güter und Besitz (materielle Besitztümer) anzuhäufen (zu horten), während er an einem Ort fixiert und unbeweglich bleibt (unbeweglich).
Das Nomadentum (Pastoralismus) wird in einer trockenen, natürlichen Umgebung mit relativ wenig Niederschlag ausgeübt, wie z. B. in der Wüste und in Steppen.
Ackerbau wird in einer feuchten natürlichen Umgebung mit viel Niederschlag und reichlich Wasser betrieben, z. B. in Monsungebieten. (Sie sind notwendig, damit Pflanzen wachsen können.)

Tabelle_45

Die Ergebnisse einer Umfrage, die zwischen Mai und 7. Mai 1999

über das World Wide Web durchgeführt wurde, zeigen, dass nomadisch = trocken und landwirtschaftlich = feucht in Bezug auf die Einstellungen (etwa 200 Befragte).

Tabelle_46

Aus der obigen Tabelle geht hervor, dass die zwischenmenschlichen Beziehungen in Agrargesellschaften feucht und die zwischenmenschlichen Beziehungen in nomadischen Gesellschaften trocken sind.
Warum sind die zwischenmenschlichen Beziehungen in der Agrargesellschaft feucht und die zwischenmenschlichen Beziehungen in der Nomadengesellschaft trocken? Mögliche Erklärungen dafür sind folgende.

[Kollektivismus, sympathische Orientierung (agrarisch) - Individualismus, nicht-sympathische Orientierung (nomadisch)]
Wie das Pflanzen und Ernten von Reis beim Reisanbau erfordert die Landwirtschaft, dass eine Gruppe von Menschen als Gruppe zusammenarbeitet, um die gleichen Aufgaben wie alle anderen in der Umgebung zu erfüllen, und sie erfordert Einheit, Synchronisation und Zusammenarbeit als Gruppe mit ihrer Umgebung. Daher muss es feucht sein.
In der nomadischen Landwirtschaft zieht jeder Einzelne mit seinem Pferd oder Vieh in eine andere Richtung, um zu grasen, und handelt oft allein und unabhängig. Deshalb muss es trocken sein.
[Sesshaft und vetternorientiert (bäuerlich) - Nicht-sesshaft und nicht vetternorientiert (nomadisch)]
Die bäuerliche Landwirtschaft ist eine sesshafte, siedlungsorientierte Landwirtschaft, die dazu neigt, feste, zusammenhängende Beziehungen zu bilden, und daher feucht ist.
Die nomadische Landwirtschaft ist eine nicht sesshafte und nicht beziehungsorientierte Landwirtschaft, die sich von Ort zu Ort bewegt, wobei die Beziehungen zwischen ihnen leicht unterbrochen werden und daher trocken sind.

Beziehungsorientiert (Landwirtschaft) - Nicht beziehungsorientiert (nomadisch)

Die Landwirtschaft ist eine Beziehung, in der sich die sesshaften Nachbarn jeden Tag begegnen, und selbst wenn sie in Konflikt miteinander stehen, treffen sie sich immer wieder. Deshalb sollten wir versuchen, gute zwischenmenschliche Beziehungen (einen Zustand der Harmonie) zwischen den Menschen, die am selben Ort leben, aufzubauen und zu erhalten, indem wir versuchen, so gut wie möglich miteinander auszukommen und Konfrontationen zu vermeiden. In dieser Hinsicht, sei nass.
Nomaden mögen sich heute nahe sein, aber morgen werden sie sich trennen und voneinander weggehen. Selbst wenn sie unterschiedlicher Meinung sind und nicht miteinander auskommen, reicht es aus, wenn sie an getrennte Orte ziehen und sich voneinander entfernen, damit sie sich nicht mehr sehen. Daher sind sie nicht so sehr daran interessiert, gute menschliche Beziehungen (einen Zustand der Harmonie) aufrechtzuerhalten, und sind in dieser Hinsicht trocken.

Regulativismus (Agrarismus) - Liberalismus (Nomadismus)
Die Landwirtschaft, wie die landwirtschaftliche Bewässerung im Reisanbau, erfordert gegenseitige Überwachung und Kontrolle (z. B. sollten sich die Menschen in einer Reisanbau-Gesellschaft gegenseitig überwachen, um sicherzustellen, dass jeder nicht unerlaubt zu viel Wasser in sein eigenes Feld schöpft). In diesem Sinne ist sie regulativ. Er ist regulierend und daher in diesem Sinne nass.
Das Nomadentum bewegt sich frei über das weite Grasland, ohne von anderen eingeschränkt zu werden. Das Nomadentum ist in diesem Sinne liberal und daher trocken.
[Interdependente Orientierung (Landwirtschaft) - unabhängige Orientierung (Nomadentum)]
Die Landwirtschaft ist, wie die Wassernutzung im Reisanbau, von den beteiligten Personen abhängig. Wenn eine Person Wasser aus den Bergen entnimmt, nimmt die andere Person weniger Wasser. Andererseits können die Menschen in der Landwirtschaft, wie bei der Instandhaltung von Wasserwegen und Straßen sowie bei der Ernte, nicht allein arbeiten, sondern müssen sich gegenseitig helfen. In diesem Sinne sind die zwischenmenschlichen Beziehungen voneinander abhängig und nass.
Die nomadische Weidewirtschaft erfordert, dass die beteiligten Menschen allein und unabhängig voneinander arbeiten. Sie müssen allein auf Pferden durch das offene Grasland reiten und die Weidearbeit allein verrichten. In diesem Sinne sind sie auf sich selbst gestellt und haben trockene zwischenmenschliche Beziehungen.

Dichte Orientierung (Landwirtschaft) - Weiträumige Dispersionsorientierung (Nomadisch)
Der Ackerbau ist eine intensive Landwirtschaft, bei der die menschlichen und materiellen Ressourcen auf einer kleinen Fläche konzentriert sind. Die von den Menschen bewohnten Gebiete weisen eine hohe Bevölkerungsdichte auf. Daher kann sie als dicht (überbevölkert) und feucht in Bezug auf die zwischenmenschlichen Beziehungen bezeichnet werden.
Die nomadische Landwirtschaft ist eine Form der Freilandhaltung, bei der nur wenige Menschen über eine große Fläche verteilt sind. Die von den Bewohnern bewohnten Gebiete haben eine geringe Bevölkerungsdichte. Daher kann man sagen, dass die nomadische Landwirtschaft weit verstreut ist und trockene zwischenmenschliche Beziehungen hat.
Die obige Erklärung lässt sich in der folgenden Tabelle zusammenfassen.

Tabelle_47

Man kann also sagen, dass es eine positive Korrelation zwischen der Trockenheit der natürlichen Umgebung und der Trockenheit der zwischenmenschlichen Beziehungen gibt.

Kurz gesagt, trockene Wüsten und Steppenvölker (nomadische Völker wie Juden und Araber) sind trocken. Die trockenen Wüsten- und Steppenvölker (nomadische Völker wie die Juden und Araber) sind trocken, während die trockenen Wüsten- und Steppenvölker (nomadische Völker wie die Juden und Araber) trocken sind, während die grünen Völker (Reisbauern Ost- und Südostasiens) nass sind. So funktioniert das. Hirten- und Milchvölker, die in Gebieten leben, die nicht so trocken wie Wüsten sind, aber nicht genug Vegetation haben, um sich ganz auf die Landwirtschaft zu verlassen, und die eine halb sesshafte, halb wandernde Lebensweise führen und sich auf Viehzucht verlassen. (z. B. Westeuropa.) Sie könnten ein Mittelding zwischen diesen beiden Gruppen darstellen.

Im obigen Schema ist Japan ein typisches Reisanbauvolk, ein feuchtes Volk. Europa und die Vereinigten Staaten hingegen sind

nomadische Hirtenvölker und gehören zu einer relativ trockenen Kategorie.

Um festzustellen, ob es sich bei einer ethnischen Gruppe um ein trockenes oder ein feuchtes Volk handelt, ist es nützlich zu wissen, ob es sich um ein Agrarvolk oder ein Nomaden-/Hirtenvolk handelt.

Um zu bestätigen, ob das oben Gesagte wirklich zutrifft oder nicht, muss man natürlich die Welt bereisen (sowohl die trockene als auch die feuchte) und Feldforschung betreiben, um zu bestätigen, dass die zwischenmenschlichen Beziehungen in trockenen Gebieten trocken und in feuchten Gebieten feucht sind.

(c)1999.1-2004.8 Erstmals veröffentlicht in

Welches ist der internationale Standard für eine trockene oder feuchte Einstellung? (Welcher dieser Standards ist international maßgebend?)

(c)2000/07Erstveröffentlichung

Der Autor führte eine Umfrage durch, um das Verhältnis zwischen der Trockenheit/Nässe von Einstellungen und den Einstellungen zu bestimmen, die als internationaler Standard gelten. Die Ergebnisse des Autors zeigten, dass “Internationale Standards. (Internationale Autorität.) = Als Ergebnis stellte der Autor klar, dass “internationaler Standard, (internationale Autorität) = trocken” (unter jungen Japanern heute).

(Weitere Einzelheiten zu den obigen Ausführungen finden Sie im Abschnitt Ressourcen.

Was ist besser (vorzuziehen oder wünschenswert), eine trockene oder feuchte Einstellung?

Erstmals veröffentlicht November 2000-Juni 2005

Der Autor führte eine Umfrage durch, um die Beziehung zwischen trockener/feuchter Einstellung und sozialer Erwünschtheit zu bestimmen. Der Autor fand heraus, dass “besser (bevorzugt, wünschenswert) = trocken” (für junge Japaner heute). Der Autor fand heraus, dass “besser (bevorzugt und wünschenswert) = trocken” (für die jungen Japaner von heute) wahrgenommen wird.

Untersuchungen haben gezeigt, dass die japanischen Jugendlichen von heute bei psychologischen Tests über ihre Persönlichkeit oft trocken antworten. Dies ist eine deutliche Abweichung von dem traditionellen Bild “Japanischsein = Nasssein”.

Nach Edwards, AL (1953) sind alle in Persönlichkeitstests und psychologischen Tests verwendeten Items auf der Dimension der sozialen Erwünschtheit positioniert, und je sozial erwünschter die Testitems sind, desto wahrscheinlicher ist es, dass der Befragte sagt, dass sie auf ihn zutreffen.
Japanische Jugendliche neigen dazu, die “trockene” Kategorie zu wählen, weil sie versuchen, mit der Trockenheit ihrer Persönlichkeiten und Einstellungen übereinzustimmen, die in der Gesellschaft als “besser”, “erstrebenswert” und “erwünscht” gilt, und es ist unbestreitbar, dass ihre wahren (unbewussten) Persönlichkeiten feucht sein können.
Daher habe ich eine Online-Umfrage durchgeführt, um zu überprüfen, ob es die trockenen Einstellungen sind, die von japanischen Jugendlichen als besser (bevorzugt, wünschenswert) wahrgenommen werden.
Ziel der Umfrage war es, herauszufinden, welche der beiden Einstellungen die bessere ist. Zum ersten Mal haben wir dies so gemacht, dass sie auf die Original-Webseite gehen konnten, d. h. sie konnten einen psychologischen Test machen oder eine Erklärung ihrer trockenen/nassen Einstellung lesen.
Die Umfrage-Items wurden den gesamten Fragebogen-Items

entnommen, die 1999.5-7 erhoben wurden und als signifikant trocken (nass) empfunden wurden (im Prinzip wurde ein Z-Score von 5,00 oder höher erreicht). Etwa 40 Items wurden gleichmäßig für jede Kategorie extrahiert.
Der Antwortzeitraum war Ende Oktober 2000.
Ergebnisse]
Die Gesamtzahl der Befragten betrug etwa 200. Das Verhältnis zwischen männlichen und weiblichen Befragten betrug etwa 45:55, wobei die weiblichen Befragten leicht in der Überzahl waren.
Fast 90 % der Befragten waren überwiegend jung.

Ergebnisse (Was ist die bessere, bevorzugte oder wünschenswerte Einstellung?)
Antwortzeitraum 2000/10/24-25
200 Antworten
Männer 44,000%.
Frauen 56,000%.
31.000% der Teenager
56.500% in ihren 20ern
30s 11.500%.
40s 1.000%.
50s 0.000%.
60s 0.000%.
70s 0.000%.
Rücklaufquote

Tabelle_48

Anmerkung: Die Markierungen "-. —" sind Items, die hypothetisch als trocken angenommen werden. (Linke Seite.) Im tatsächlichen Fragebogen lag der Prozentsatz der Befragten, die dies bevorzugten, bei über 50%, erreichte aber nicht das Signifikanzniveau von 0,10. Items, bei denen hypothetisch angenommen wurde, dass sie trocken sind, beschriftet mit "x.xx". (Linke Seite. Items, bei denen der Prozentsatz der Befragten, die sie im tatsächlichen Fragebogen bevorzugten, nicht das Signifikanzniveau von 50% erreichte.

Daraus folgt.
Jedes der Einstellungselemente, die Trockenheit/Nässe angeben, wurde als “besser” bewertet. (Günstig und wünschenswert.) (Ungünstig, unerwünscht)” für jedes Einstellungsitem, das Trockenheit/Nässe angibt. (Ungünstig, unerwünscht.)” - “besser als” für “besser als” und “schlechter als” für “besser als” und “schlechter als” für jedes Einstellungsitem von trocken/nass.
Die trocken/nass-Einstellungen unterschieden sich signifikant (1%-Niveau) von den “besser”-Einstellungen von 87,8% (36/41).
Items, die um einen signifikanten Unterschied (1%-Niveau) “besser” sind zu 2,4% (1/41)
Items ohne signifikanten Unterschied (1%-Niveau) -> 9,8%. (4/41)
Die Anzahl der Items, die “trocken” mit einem signifikanten Unterschied (1%-Niveau) als “besser (bevorzugt oder wünschenswert)” einstuften, war größer als 90% aller Items. Das Gegenteil war selten der Fall.
Somit wurde die Hypothese “besser (bevorzugt, wünschenswert) = trocken” gut unterstützt.
Angesichts dieser Ergebnisse ist es möglich, dass die Befragten, die im psychologischen Test ein “trockenes” Ergebnis erhielten, die trockene Option wählten, weil “trocken wünschenswerter ist”, obwohl sie in Wirklichkeit nass sind. In dieser Hinsicht sind weitere Studien erforderlich, um einen psychologischen Test zu entwickeln, der frei von der Voreingenommenheit der “sozialen Erwünschtheit” ist, um zu beurteilen, ob Menschen trocken oder nass sind.
Warum also werden “trockene” Persönlichkeiten und Einstellungen von japanischen Jugendlichen als besser (wünschenswerter, begehrenswerter) empfunden?
Die Gründe dafür sind.

(1) Die Einführung einer trockenen “japanischen Verfassung” in der Nachkriegszeit unter der Führung der US-Besatzungstruppen und die wachsende Ablehnung der feuchten japanischen Vorkriegsgesellschaft mit gegenseitiger Überwachung, Einmischung in die Privatsphäre und Entzug der Redefreiheit, die durch die “Neighborhood Watch” und die “Special High Police” gekennzeichnet war, führten zu der weit verbreiteten Ansicht, dass “Trockenheit wünschenswert” ist. . Wahrscheinlich sind die jungen Japaner damit aufgewachsen, dass sie nichts über das Japan der Vorkriegszeit wissen und nur mit den japanischen Werten der Nachkriegszeit in Berührung gekommen sind, und haben daher ehrlich geantwortet, dass “trocken = wünschenswert” sei.

(2) In der heutigen japanischen Gesellschaft wurden die traditionellen Gemeinschaftsregeln des Reisanbaus, die die Quelle der traditionellen Nässe waren, durch die Industrialisierung der Gesellschaft und die Entwicklung von Transport- und Kommunikationsnetzen aufgelöst, und die Menschen, die die Gesellschaft bilden, sind zu trockenen “Nomaden” geworden. Diese trockene Tendenz in der japanischen Gesellschaft hat dazu geführt, dass trockene Persönlichkeiten und Haltungen gesellschaftlich erwünscht sind.
(3) Die folgenden Tendenzen sind in der heutigen japanischen Gesellschaft nach wie vor stark ausgeprägt. (2) Die Tendenz der japanischen Gesellschaft, sich an der westlichen Gesellschaft als einem entwickelten Land zu orientieren. (2) Der Versuch, die westliche Gesellschaft zu imitieren oder sie einzuholen. Ein Beispiel für diese Tendenz ist die Verwendung von Katakana und alphabetischen Zeichen im westlichen Stil in Produktnamen. Da die westliche Gesellschaft als trocken gilt, ist es wünschenswert, eine trockene Haltung einzunehmen, um die westliche Gesellschaft im Prinzip einzuholen - oder zu überholen.
Im Folgenden werden einige der zu berücksichtigenden Punkte genannt.
[Quellenangaben.
Edwards,A.L. 1953 The relationship between the judged desirability of a trait and the plobability that the trait will be endowed. Zeitschrift für angewandte Psychologie, 37, 90-93

(c)2000.11-2005.6First published

Die Trockenheit und die Modernisierung der Gesellschaft

Erstmals veröffentlicht September 1999-Juni 2006

Ich untersuchte die Beziehung zwischen der Trockenheit/Nässe in

der Gesellschaft und der Modernisierung. Ich habe die Beziehung zwischen Modernität und Trockenheit geklärt und die Modernisierung einer feuchten Gesellschaft wie Japan zusammengefasst, wobei ich das Konzept der “Pseudotrockenheit” als Schlüssel verwendet habe.

1. Modernisierung einer feuchten Gesellschaft

Nach den Definitionen der soziologischen Wörterbücher wird Modernisierung als eine Gesellschaft gesehen, die rationaler, wissenschaftlicher und individualistischer wird, in der das Ansehen einer Person auf ihrer Leistung und nicht auf ihrer Zugehörigkeit beruht und in der sich eine Arbeitsteilung (Bürokratie) entwickelt. Nach den Ergebnissen einer Umfrage, die der Verfasser zwischen Mai und Juli 1999 durchgeführt hat, erwecken die Begriffe “modern”, “fortschrittlich”, “rational” und “wissenschaftlich” allesamt einen trockenen Eindruck. Daher muss es als “Modernisierung = Trockenheit des Verhaltens” angesehen werden.

Trockene Gesellschaften sind in ihrem Denken fortschrittlicher als Individuen in feuchten Gesellschaften, weil ihr Denken rational, wissenschaftlich und originell ist und aktiv versucht, in unerforschte Bereiche vorzudringen. Sie haben die Fähigkeit, die Modernisierung aus eigener Kraft zu verinnerlichen.
Im Vergleich dazu sind nasse Gesellschaften irrational und unwissenschaftlich und nicht bereit, sich aus eigener Kraft in unerforschte Gebiete zu begeben. Sie sind rückständiger in ihrem Denken als trockene Gesellschaften, weil sie sich an Präzedenzfälle halten und Originalität verachten. (Ständig unter der Fessel der Rückständigkeit zu leiden, indem man sich mit einer trockenen Gesellschaft vergleicht). Sie sind nicht in der Lage, die Modernisierung aus eigener Kraft zu verinnerlichen. Die Modernisierung wird zunächst dadurch erreicht, dass man dem Beispiel der Originalität der trockenen Gesellschaft folgt, es übernimmt oder nachahmt.

Damit eine feuchte Gesellschaft modernisieren kann, muss sie mit der trockenen Gesellschaft im Einklang stehen.
Die feuchten Gesellschaften beeilen sich, sich zu modernisieren, indem sie dem Beispiel der Institutionen der trockenen

Gesellschaften folgen, die sich modernisiert haben.
Die “Anpassung” an die trockene Kultur und die “autoritäre” Akzeptanz der trockenen Kultur sind beide auf ein feuchtes Motiv zurückzuführen. Sie sehen von außen trocken aus, bleiben aber innen nass. Wahre Trockenheit kann nicht erreicht werden. Um wahre Trockenheit zu erreichen, muss man die sympathische Orientierung und den Autoritarismus aufgeben.

2. Akzeptanz einer trockenen Kultur auf eine “nasse” Weise
In der postmodernen Welt gilt eine trockene westliche Kultur als globaler Standard und als wünschenswert. Der derzeitige globale Standard für Verhaltensmuster (globaler Standard) ist die westliche Art, Dinge zu tun, und die maßgeblichen Verhaltensmuster in der Welt sind die trockenen Muster.
Die feuchte japanische Gesellschaft versucht, die westliche Kultur zu imitieren und trockene Verhaltensmuster wie Liberalismus und Individualismus zu imitieren.
Die Tatsache, dass die trockene westliche Kultur der Weltstandard ist, wirkt wie eine Autorität. Die Mitglieder einer feuchten Gesellschaft müssen versuchen, Teil dieser (Weltnorm) zu werden. (Versuchen, sich zu integrieren.) Und dadurch sollen sie dazu inspiriert werden, sich dem Mainstream der Welt anzuschließen (dem Westen ebenbürtig zu sein). In der japanischen Gesellschaft von heute ist es schwierig, eine trockene Einstellung zu finden.

In der heutigen japanischen Gesellschaft wird eine trockene Kultur auf eine “nasse” Art und Weise akzeptiert.
Die Mitglieder einer “nassen” Gesellschaft sollten miteinander “im Einklang” sein (alle zusammen) und die Verhaltensmuster einer “trockenen” Gesellschaft imitieren. Zum Beispiel (auffällig in nassen Gesellschaften) der Versuch, sich “kollektivistisch” zu verhalten, alle zusammen, auf eine “individualistische” Weise, die in einer trockenen Gesellschaft offensichtlich ist. (z. B. die Forderung nach Respekt vor der Privatsphäre.)
(Wie alle anderen um dich herum.) Es ist dir peinlich, wenn du dich nicht auf westliche (z. B. individualistische) Weise verhältst (wie alle um dich herum).
In einer wirklich trockenen Kultur mögen die Menschen diese Art der Einstimmung nicht.

Ursprünglich versuchte die japanische Gesellschaft, nur die äußere

Technologie einer trockenen Gesellschaft zu übernehmen, ohne ihre eigenen feuchten Verhaltensweisen zu ändern (den so genannten japanischen Geist und das westliche Talent). Die oberflächliche Einführung von Technologie reicht jedoch nicht aus, um sie für immer vollständig einzuholen. Die Gesellschaft muss feucht sein. (Dies hat eine echte Modernisierung verhindert.
Die japanische Gesellschaft ist so, wie die westliche Gesellschaft ist. Um sich besser mit der westlichen Lebensweise (globaler Standard) identifizieren zu können, hat die japanische Gesellschaft begonnen, ihr Verhalten an die trockene Gesellschaft anzupassen. Dieses Phänomen hat sich verschärft, weil die Kinder der Nachkriegsgeneration, die im Westen (insbesondere in den Vereinigten Staaten) als Vorbild für soziales Verhalten erzogen wurden, zu den Trägern der Gesellschaft geworden sind.
Es stimmt, dass die Menschen in den trockenen westlichen Gesellschaften den "Konformismus" (d. h. den Wunsch, sich unabhängig und autonom voneinander zu verhalten) nicht mögen. In dieser Hinsicht gibt es, auch wenn sich die beiden Gesellschaften äußerlich immer ähnlicher werden, einen grundlegenden Unterschied in der Struktur der japanischen Gesellschaft und der westlichen Gesellschaft, die auf einer konformistischen Orientierung beruht. Es ist ein Versuch, sich der westlichen Gesellschaft anzugleichen und ihr auf kollektivistische und autoritäre Weise zu folgen. (Zum Beispiel, indem man versucht, Individualismus und Liberalismus zu imitieren. In dieser Hinsicht stehen sich die moderne japanische Gesellschaft und die traditionelle westliche Gesellschaft, in der die Menschen antiautoritär und unsympathisch sind und sich frei in verschiedene Richtungen bewegen können, trotz ihrer scheinbaren Ähnlichkeit in Bezug auf ihre scheinbare Trockenheit immer noch grundlegend im Widerspruch zueinander.
Japan, das im Grunde eine nasse Gesellschaft ist, versucht, den Individualismus, den Liberalismus usw. zu imitieren und sich damit zu identifizieren, solange die westlichen Gesellschaften ihren Status als globaler Standard beibehalten, solange sie in der Welt einen Aufschwung erleben. Nein, gehen wir zurück zu einem feuchten Gesellschaftssystem (um das Objekt der Nachahmung zu ändern). Die Tatsache, dass es sich um eine Rückkehr zu nassen sozialen Institutionen handelt (um die Objekte der Nachahmung zu verändern). In dieser Hinsicht unterscheidet sich das Wesen der Gesellschaft grundlegend von den westlichen Gesellschaften, die bestrebt sind, individualistisch und liberal zu bleiben, unabhängig davon, ob es sich um globale Standards handelt oder nicht.

3. Die Pseudotrockenheit einer nassen Gesellschaft (die scheinbare Identifizierung einer nassen Gesellschaft mit einer trockenen Gesellschaft)

Das oben beschriebene Phänomen der Trockenheit einer nassen Gesellschaft lässt sich anhand der Unterscheidung zwischen "pseudo"-Trockenheit und "echter" Trockenheit erklären.
(1) Ein "pseudo-trockener" Mensch (der in Wirklichkeit nass ist) ist ein "nasser" Mensch (obwohl er in Wirklichkeit ein nasser Mensch ist), der einem trockenen Verhaltensmuster folgt oder es imitiert (z. B. durch Autoritarismus) und dem Anschein nach trocken ist.
(2) "Echte trockene" Menschen bewegen sich aus eigenem Antrieb trocken. Trockenheit ist für sie selbstverständlich.
Damit ein pseudotrockener Mensch wirklich trocken wird, muss er die Nässe ablegen, die seinem Verhalten zugrunde liegt, wie Autoritarismus und Einstellungsorientierung.
In der "pseudotrockenen" Verhaltensweise muss die Motivation, sich trocken zu verhalten, von einem feuchten Ort kommen. (Wegen der Autorität versucht man, mit ihr eins zu werden, sie zu imitieren.
Dass "pseudo-trockene" Menschen individualistische Verhaltensweisen auf eine kollektivistische Art und Weise ausführen. (Um mit allen im Einklang zu sein.) Oder um einer antiautoritären sozialen Bewegung in autoritärer Weise zu folgen (die als nachahmenswertes Beispiel angesehen wird). Oder man versucht, ein Gefühl der Einheit zu haben, indem man die trockenen Theorien des Individualismus und des Liberalismus westlicher Prägung als maßgebend verehrt.

Kurz gesagt, wir versuchen, uns so zu verhalten, dass es das Gegenteil von unserem nassen Selbst ist. Dabei kommt es zu einem unbewussten mentalen Konflikt. Wenn man sich des Widerspruchs in dem, was man tut, explizit bewusst wird (Übernahme einer nicht-sympathischen Handlungsweise, eines sympathischen Liberalismus, um den Westen einzuholen, bei der Kontrolle des öffentlichen und privaten Sektors insgesamt…) Es besteht die Gefahr, in eine Art Schizophrenie zu verfallen, wenn man ausdrücklich feststellt, dass

Die "Pseudo-Trockenen" versuchen, trockenes Verhalten zu imitieren, während sie ihr "Nasses" beibehalten. Dass sie "imitieren", weil sie in ihrer "nassen" Natur handeln. Zum Beispiel

versuchen sie, den Individualismus auf eine “kollektivistische” (alle auf einmal) Weise zu übernehmen. Wir versuchen, eine Verhaltensweise zu imitieren und uns mit ihr zu identifizieren, die unserer eigenen diametral entgegengesetzt ist. Darin liegt ein ernster Selbstwiderspruch.

Was durch die “Pseudo-Trockenlegung” (Nachahmung einer trockenen Gesellschaft durch eine nasse Gesellschaft) erreicht wird, ist nur ein scheinbarer “Pseudo-Individualismus” und “Pseudo-Liberalismus”, der von “echtem Individualismus” und “echtem Liberalismus” unterschieden werden muss… Man muss zwischen “echtem Individualismus” und “echtem Liberalismus” unterscheiden… Er entsteht durch die erzwungene (unvermeidliche) Anpassung an eine Handlungsweise, die der eigenen ursprünglichen Handlungsweise diametral entgegengesetzt ist, und wenn man der Anpassung überdrüssig wird, besteht die große Wahrscheinlichkeit, dass man zum ursprünglichen Kollektivismus und Regulativismus zurückkehrt. Es ist anstrengend, Verhaltensweisen zu imitieren, die den eigenen Neigungen zuwiderlaufen.

In Japan als nasser Gesellschaft hat sich das Leben zwar mehr und mehr verwestlicht, aber es ist schwer zu sagen, dass sich die Gesellschaft völlig dem Westen angeglichen hat. (Individualismus, Liberalismus, Dissonanz, Betonung der Originalität usw…) Sie haben sich nicht weiterentwickelt.) Vielmehr sind sie sich im Prozess der Angleichung an eine trockene westliche Gesellschaft ständig der Unterschiede zwischen ihnen und dem Westen bewusst und sind bestrebt, die Kluft zu überbrücken, indem sie den Westen als Modell (eine Autorität, an die man sich klammern muss) stärker imitieren. Und die Kluft wird nie geschlossen werden. Das liegt daran, dass die trockene westliche Gesellschaft das Gegenteil des “Folgens der Autorität” und der “Sympathie” ist, die bisher die treibende Kraft in der japanischen Gesellschaft waren (in Richtung Identifikation mit der westlichen Gesellschaft).

Solange jedoch die trockene Gesellschaft vorherrscht, ahmt die nasse Gesellschaft die trockene Gesellschaft nach und verhält sich so, dass sie zwar trocken erscheint, aber im Kern ihr Nasses bewahrt. (Irrationalität, Kollektivismus…) Die Natur kommt wieder zum Vorschein.

Es ist jedoch auch denkbar, dass selbst in einer feuchten Gesellschaft ein Mensch, der einmal den Geschmack der trockenen Freiheit

erfahren hat, versuchen wird, trocken zu bleiben, aus Angst vor dem Wiederauftreten des Ärgernisses der menschlichen Beziehungen, das durch die gemeinschaftlichen Beschränkungen, die um ihn herum bestanden, hervorgerufen wurde.

4. Ein anderer “pseudotrockener” Typ

Es gibt zwei Arten von Pseudo-Trockenheit, neben der oben beschriebenen aktiven, trockenen sozialen Einstellung, die andere ist passiv und passiv, da jede Person von den gemeinschaftlichen Regeln der feuchten gegenseitigen Kontrolle und des Gleichgewichts durch einen äußeren Faktor abgeschnitten ist.

Passive Pseudotrockenheit. Es ist der Zustand jeder Person, die eine Gemeinschaft (hauptsächlich Landwirtschaft) bildet, die
(1) aufgrund der Entwicklung von Transport und Kommunikation getrennt und getrennt wohnen.
(2) die aufgrund der Entwicklung der Arbeitsteilung getrennten und unterschiedlichen Aufgaben und Interessen nachgehen.
Dies führt zum Verlust von Gemeinsamkeiten und dazu, dass jeder Mensch in seiner eigenen Welt gefangen ist. Sie setzt sich in dieser Form fort.

Diese passive Trockenheit manifestiert sich beispielsweise in den familiären Beziehungen, wo jeder in seinem eigenen Zimmer seine eigene Welt verfolgt, anstatt den Ort miteinander zu teilen, indem er zu unterschiedlichen Zeiten nach Hause kommt oder die Mahlzeiten einnimmt.

Menschen in nassen Gesellschaften leben seit jeher in einer geschlossenen, in sich abgeschlossenen Welt innerhalb der Gemeinschaft und sind nicht geneigt, ihr eigenes Leben außerhalb der Gemeinschaft aktiv zu gestalten. Aus diesem Grund vertrauen und kommunizieren sie nicht mit Fremden, die nicht mit ihnen verwandt sind. Umgeben von Fremden erschafft jeder eine Hülle von sich selbst und nimmt eine verschlossene, negative Haltung gegenüber der Außenwelt ein. Man könnte sagen, dass die Gemeinschaft “individualisiert” wurde, während sie ihren geschlossenen Charakter beibehalten hat.

Die Menschen in den nassen Gesellschaften, die sich von den

gemeinschaftlichen Regeln entfernt haben und mit Fremden zusammenleben, wie z. B. in den Wohnblöcken der Großstädte, haben sich voneinander und von der Außenwelt abgeschottet (self-contained). Die Welt respektieren und sich weigern, den Platz des anderen einzunehmen (den anderen in Ruhe lassen). Die andere Person in Ruhe lassen. Dies ist eine autistische Haltung der gegenseitigen Rücksichtnahme (Fürsorge) auf die andere Person und der Freundlichkeit gegenüber der anderen Person, damit sie nicht verletzt wird.

Diese autistische Haltung entspricht der echten trockenen Haltung, da sie die Welt des Einzelnen (Individualismus) schätzt. Sie unterscheidet sich jedoch deutlich von der Haltung echter trockener Menschen, die dem Gemütszustand des anderen wenig Beachtung schenken (unpersönliche Orientierung) oder die einander ihre Meinung offen, schwarz-weiß und ohne Rücksicht auf die Verletzungen, die sie verursachen, äußern (anti-vage Orientierung). Andererseits unterscheidet sie sich von den konventionellen nassen zwischenmenschlichen Beziehungen dadurch, dass sie nicht die Art von Eingriff in die Privatsphäre des anderen beinhaltet, wie es bei den konventionellen Gemeinschaftsregelungen der Fall war.

In dieser Hinsicht hat sich in der heutigen nassen Gesellschaft die “negative oder autistische Pseudotrockenheit”, wie z. B. der autistische Individualismus usw., stärker an die trockene Gesellschaft angeglichen. In diesem Sinne hat sich die Pseudotrockenheit der heutigen nassen Gesellschaft, wie der autistische Individualismus usw., parallel zur “positiven und sympathischen Pseudotrockenheit” der trockenen Gesellschaft entwickelt.

Zusammenfassend lässt sich die Pseudo-Trockenheit weiter in zwei Typen unterteilen: 1) positiv (eingestimmt) und 2) negativ (autistisch).

5. Die Bedingungen, unter denen eine feuchte Gesellschaft einen Vorteil gegenüber einer trockenen Gesellschaft hat.

Die Tatsache, dass feuchte Gesellschaften immer rückständiger sind als trockene Gesellschaften, bedeutet nicht, dass sie trockenen Gesellschaften immer unterlegen sind.
Die Beendigung der technologischen Entwicklung in einer trockenen

Gesellschaft. (Um technologische Reife zu erreichen.) Dann wird die feuchte Gesellschaft die trockene Gesellschaft übertreffen. (z. B. die Automobilindustrie.)
Solange die Technologie schnell voranschreitet, überwiegt die trockene Gesellschaft, aber wenn die Technologie reift und der Fortschritt inkrementell wird (eine Reihe kleiner Verbesserungen), überwiegt die feuchte Gesellschaft. Wenn die Technologie reift und der Fortschritt allmählich wird (eine Reihe kleiner Verbesserungen), werden die feuchten Gesellschaften vorherrschen.
Während trockene Gesellschaften weiterhin innovativ sind, müssen feuchte Gesellschaften hart arbeiten, um aufzuholen (eine synchronisierte Pseudotrockenheit ist erforderlich). Sobald jedoch die feuchte Gesellschaft das technologische Niveau der trockenen Gesellschaft erreicht hat, ist die feuchte Gesellschaft ihrerseits besser (als die trockene Gesellschaft) bei kleineren Verbesserungen in der Technologie und bei praktischen Anwendungen. Aufgrund der Überlegenheit der feuchten Gesellschaft gegenüber der trockenen Gesellschaft bei den geringfügigen Verbesserungen und der praktischen Anwendung der Technologie ist die feuchte Gesellschaft gegenüber der trockenen Gesellschaft im Vorteil. Gelingt der trockenen Gesellschaft jedoch wieder eine neue große technologische Innovation, müssen die Mitglieder der nassen Gesellschaft wieder zu einem relativ rückständigen Zustand zurückkehren und im Vergleich zu den Mitgliedern der trockenen Gesellschaft "nachziehen". Dies ist die "Knechtschaft der Rückständigkeit", die die nassen Gesellschaften plagt.
Zusammenfassend lässt sich zum Fortschritt der Modernisierung (technologische Innovation) sagen, dass.
(1) Die Periode der Innovation - eine Periode der ursprünglichen und schnellen technologischen Innovation durch eine trockene Gesellschaft - ist für eine trockene Gesellschaft von Vorteil. (Feuchte Gesellschaften tun ihr Bestes, um aufzuholen und leiden unter "Rückständigkeitszwängen").
(2) ReifezeitDas Tempo der technologischen Innovation verlangsamt sich, und die nasse Gesellschaft holt die trockene Gesellschaft ein, um kleine Verbesserungen und praktische Anwendungen der Technologie vorzunehmen → die nasse Gesellschaft ist im Vorteil.
Diese beiden Perioden sind zyklisch: Innovation (vorteilhaft für trockene Gesellschaften) → Reife (vorteilhaft für nasse Gesellschaften) → Innovation (vorteilhaft für trockene Gesellschaften) → Reife (vorteilhaft für nasse Gesellschaften) usw.
Es sei darauf hingewiesen, dass eine feuchte Gesellschaft einer trockenen Gesellschaft überlegen sein kann, wenn es um die

Fähigkeit geht, eine Kultur zu schaffen, die den feuchten Teil des Menschen anspricht, z. B. die Emotionen, und nicht die Rationalität (z. B. die Fähigkeit, Animationsfilme zu schaffen).

1999.9-2006.6 Erstmals veröffentlicht

Trockene Intelligenz, nasse Intelligenz

(c)1999.11 Erstmals veröffentlicht

Die Beziehung zwischen der Trockenheit/Nässe der Gesellschaft und dem Zustand der Intelligenz (z. B. gewünschtes Forscherimage). Als Ergebnis haben wir festgestellt, dass sich die Konzepte “trocken = originell” und “nass = gelehrt” wie folgt zusammenfassen lassen.

1. Die trockene/nasse Natur der Gesellschaft und der Zustand der Intelligenz
Trockene und feuchte Gesellschaften unterscheiden sich in der für die Gesellschaft typischen Art der Intelligenz, z. B. in der Art, ein begehrter Forscher (Gelehrter) zu sein, je nach den beiden verschiedenen Gesellschaftstypen.
Aus den Untersuchungen des Autors über das Aussehen von trockenen und feuchten Persönlichkeiten und Einstellungen, die im Zeitraum 1999.5-7 durchgeführt wurden.
Trockene Persönlichkeiten sind “originalistisch orientiert”. (Sie versuchen, unbekanntes Terrain zu betreten.) Feuchte Persönlichkeiten waren eher an Präzedenzfällen orientiert. Die feuchteren Persönlichkeiten erwiesen sich als eher “präzedenzorientiert”. erwiesen sich als eher “präzedenzorientiert”, während die feuchten Persönlichkeiten als eher “präzedenzorientiert” erwiesen.

Betrachtet man die obigen Ergebnisse in Bezug auf die Natur des Intellekts, so kann man sagen, dass der trockene Intellekt auf die

Verbreitung neuer Gebiete ausgerichtet ist, während der feuchte Intellekt auf die Anhäufung von Präzedenzfallwissen ausgerichtet ist.
Während die trockene Intelligenz dazu neigt, um die Neuheit der von ihr erfundenen und entdeckten Ideen zu konkurrieren, neigt die feuchte Intelligenz dazu, um die Menge des Wissens zu konkurrieren, über das sie verfügt.
Zusammenfassend lässt sich sagen, dass trockene Intelligenz originell und innovativ ist. Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die trockene Intelligenz "innovativ" ist und die feuchte Intelligenz "gelehrt" ist. Feuchte Intelligenz ist "gelehrt" und "gelernt".

2. originelle Intelligenz
Erfinderische Forscher schätzen neue Ideen. Der originelle Intellekt ist fasziniert von der Erschließung neuer und unerforschter Gebiete, die noch nie zuvor erkundet wurden.
Originelle Gelehrte gehen in Richtungen, die noch niemand zuvor versucht hat (oder versucht hat und gescheitert ist). Der kreative Gelehrte ist bereit, in eine Richtung vorzustoßen, die noch niemand zuvor versucht hat (oder versucht hat und gescheitert ist), ohne das Risiko des Scheiterns oder des Schadens einzugehen.
Er nimmt die ersten Ergebnisse, die er in der Welt hervorgebracht hat, als seine eigene Identität oder als lebendigen Beweis seiner Existenz für die Nachwelt.
Ein unabhängiger Forscher ist auf Selbstdistanzierung von bestehenden Theorien ausgerichtet. Ich gehöre nicht zu den bestehenden Theorien (so weit entfernt von den bestehenden Theorien)", sagt er. Ich habe eine neue Idee gefunden, die in den bestehenden Theorien nicht vorkommt (so weit von den bestehenden Theorien entfernt ist).
Die kreativen Typen machen viel eher Fehler und stoßen auf Gefahren als die gelehrten Typen, weil sie sich nicht auf bestehende Theorien verlassen können. In dieser Hinsicht ist er eher für Männer geeignet. In einer Gesellschaft, in der der kreative Typus den Intellekt dominiert, sind Männer eher bereit, sich Fehlern und Gefahren zu stellen (im Vergleich zu Frauen).

3. Gelehrte Intelligenz
Der gelehrte Forscher legt Wert darauf, "alles zu wissen". Sie sind

stets bereit, jede Frage zu bestehenden Präzedenzfällen und akademischem Wissen zu beantworten, und verfügen über ein ausgezeichnetes Erinnerungsvermögen.
Sie verarbeiten und ordnen bestehende Theorien und stellen sie so dar, dass sie für ihre Nachfolger leicht verständlich sind. Sie kombinieren bestehende, miteinander verknüpfte Theorien miteinander und nehmen kleinere Verbesserungen vor. Sie sammeln Theorien so detailliert wie möglich in ihren Köpfen, um eine lebendige Datenbank (ein lebendiges Wörterbuch) zu schaffen.
Ein gelehrter Forscher versucht, sich selbst und bestehende Theorien zu integrieren.
Gelehrte Wissenschaftler sind eher in der Lage, bestehende Theorien zu organisieren und kohärent zusammenzufassen.
Gelehrte Wissenschaftler wählen nur solche Theorien aus und sammeln sie, die von maßgeblichen Wissenschaftlern als “gut” oder “ausgezeichnet” bewertet wurden.
Mit anderen Worten: Sie sind nicht bereit (oder in der Lage), die Gültigkeit neuer und unbekannter Theorien zu bewerten, für die es keine Vorläufer gibt. Mit anderen Worten, sie sind nicht bereit (oder in der Lage), die Gültigkeit neuer und unbekannter Theorien ohne Präzedenzfall zu bewerten.
Daher sind die bestehenden “maßgeblichen” Forscher, wie z. B.
1) Wenn es sich um den ursprünglichen Typus handelt, Forscher, die in der Vergangenheit eine herausragende Leistung erbracht haben
(2) Wenn sie vom gelehrten Typ sind, sollten sie erfahrene Forscher sein, die eine große Anzahl von Präzedenzfällen angesammelt haben, um die Gültigkeit der neuen Theorie zu beurteilen.
(2) Im Falle des gelehrten Typs handelt es sich um einen älteren Forscher, der eine größere Anzahl von Präzedenzfällen gesammelt hat, um die Gültigkeit der neuen Theorie zu beurteilen.
Gelehrte entwickeln keine eigenen neuen Theorien, sondern konzentrieren sich darauf, die Ergebnisse anderer (ursprünglicher Forscher) zu übernehmen.
Das heißt, sie verbringen ihre gesamte Zeit damit, die von den Originalisten vorgeschlagenen neuen Theorien zu prüfen und zu verbessern (d. h. sie mit anderen Theorien zu verknüpfen und neue detaillierte Theorien hinzuzufügen). Mit anderen Worten: Die Originalisten verbringen ihre gesamte Zeit damit, die von den Originalisten vorgeschlagenen neuen Theorien zu prüfen und zu verbessern (d. h. sie mit anderen Theorien zu verknüpfen und neue detaillierte Theorien hinzuzufügen usw.). In dieser Hinsicht ist sie einseitig rezipierend und passiv.
Gelehrte Forscher neigen dazu, entweder “intellektuelle Verfolger”

zu sein, die versuchen, die neuesten Ergebnisse von Originalforschern in ihre eigenen Arbeiten zu integrieren und ihnen hinterherzulaufen, oder “akademische Kritiker”, die neu aufgetauchte Ergebnisse nur aus einem unabhängigen Blickwinkel heraus kommentieren.
Der gelehrte Typus ist weniger anfällig für Fehler und Risiken als der ursprüngliche Typus, weil er sich auf bestehende Theorien stützen kann. In dieser Hinsicht ist der gelehrte Typus besser für Frauen geeignet. Umgekehrt sind in einer Gesellschaft, in der der gelehrte Typus die Mehrheit der Intellektuellen stellt, diese (im Vergleich zu den Männern) scheiterns- und gefahrgeneigter, und die Macht der Frauen ist stärker. Der gelehrte Intellekt, auch wenn seine eigentlichen Träger Männer sind (die Forscher selbst. Es ist natürlich anzunehmen, dass der gelehrte Intellekt unter dem starken Einfluss von Frauen (Müttern) entwickelt wurde, auch wenn die eigentlichen Träger Männer waren.

4. die Art und Weise, wie Forscher bewertet werden.
Das traditionelle Bild von wünschenswerten Forschern hat sich nur auf Forscher konzentriert, die originelle Ergebnisse produzieren. Dies ist eindeutig für eine trockene Gesellschaft wünschenswert und nicht für eine feuchte Gesellschaft.
Der Nobelpreis (Wirtschaft, Physik…) beispielsweise wird an Wissenschaftler für neue und herausragende Leistungen verliehen und ist ein Preis für trockene Intelligenz (d. h. Originalität). Es gibt nur wenige Preisträger aus feuchten Gesellschaften wie Japan.
Für die Zukunft wäre es meiner Meinung nach besser, einen Preis für die feuchte Gesellschaft zu schaffen, d.h. ein System, mit dem weltweit die Art und Weise gewürdigt wird, wie bestehende Theorien organisiert und kohärent zusammengefügt werden.

(c)1999.11 Erstmals veröffentlicht

Die trockene/feuchte Gesellschaft und die ideologische Akzeptanz und Überzeugung

Erstmals veröffentlicht im Juni 2004

Die Beziehung zwischen der Trockenheit/Nässe der Gesellschaft und der Akzeptanz und dem Glauben an eine Ideologie (Ideologie und Religion). Als Ergebnis habe ich festgestellt, dass sich die Nässe als "Nässe = persönliche Hingabe (an die Verfechter der Ideologie oder Religion)" und Trockenheit = theoretische Hingabe (an den ideologischen oder religiösen Inhalt der Ideologie oder Religion selbst) zusammenfassen lässt.

In den feuchten Gesellschaften Ostasiens, wie Japan, China und Südkorea, ist die ideologische Akzeptanz und der Glaube dadurch gekennzeichnet, dass die Hingabe an die Persönlichkeiten der Verfechter und Professoren an erster Stelle steht und die Theorie zweitrangig ist.

Dagegen ist die ideologische Akzeptanz und Überzeugung in trockenen Gesellschaften, wie denen des Westens und der Vereinigten Staaten, durch die Hingabe an die Theorie selbst gekennzeichnet, die von den Persönlichkeiten der Befürworter und Professoren losgelöst ist, und nicht an die Persönlichkeiten der Befürworter und Professoren.

In einer nassen Gesellschaft sind die emotionalen Bindungen und Persönlichkeiten zwischen den Menschen wichtiger als alles andere. Auch der Glaube an Religion und Theorien basiert in erster Linie auf der Persönlichkeit.

Mit anderen Worten: Die Menschen in der nassen Gesellschaft denken: "Mein Lehrer ist ein guter Mensch, ein wunderbarer Mensch. Er ist ein großartiger Mensch. Ich bin in ihn verliebt. Ich möchte ihm folgen, ich möchte ihm folgen, ich möchte ihm folgen. "Ich will ihm folgen, ich will ihm folgen, ich will ihm folgen. und so weiter, und sich psychologisch dazu inspirieren lassen, sich mit den Verfechtern und Professoren von Ideologien und Religionen in einer Weise zu vereinen und zu verschmelzen, die den Schwerpunkt zuerst

auf die Vorzüglichkeit und Attraktivität ihrer Persönlichkeiten legt.

Kurz gesagt, Menschen in einer feuchten Gesellschaft verursachen "persönliche Hingabe" an Ideologien, religiöse Verfechter und Professoren.

Menschen in einer feuchten Gesellschaft, die einen guten Charakter und eine gute Persönlichkeit in den Vordergrund stellen, werden sagen: "Herr XX ist ein wunderbarer Mensch. → "Herr XX hat eine Ideologie von△△. → "Es gibt keinen Zweifel an dem, was Herr XX mit seinem ausgezeichneten Charakter sagt. Ich bin sicher, dass das, was Herr XX sagt, richtig ist, und ich bin sicher, dass ich ihm zustimmen werde. Das ist die Reihenfolge, in der Ideen und Ideologien wahrgenommen werden. Kurz gesagt, die übermäßige Priorität, die der charakterlichen Attraktivität des Ideologieträgers eingeräumt wird, macht die Gültigkeit des Inhalts der Ideologie zweitrangig gegenüber der Frage, ob sie wirklich gültig ist oder nicht.

Auch im Umgang mit Gegnern der Ideologie, an die sie glauben, steht für sie die Tatsache im Vordergrund, dass "ich Zuflucht genommen habe in Jeder, der mit den Meinungen und Ideen von Herrn XX nicht übereinstimmt, ist für mich ein Feind. Dies ist keine Konfrontation von Ideologie gegen Ideologie, sondern eine Konfrontation von Mensch gegen Mensch.

Kurz gesagt, in einer nassen Gesellschaft geht es den Menschen in einer nassen Gesellschaft in erster Linie um die Persönlichkeit des Verfechters einer Idee, und der Inhalt der Ideologie ist von untergeordneter Bedeutung.

Aus diesem Grund ist es in einer feuchten Gesellschaft leicht möglich, dass ein nicht-religiöser Student der fortschrittlichsten Wissenschaft von der scheinbaren Tiefe der Persönlichkeit des Befürworters angezogen wird, wie im Fall der Aum Shinrikyo-Sekte, und ein glühender Anhänger dieser Religion wird, was dazu führt, dass er oder sie mit dem Gründer durchdreht.

Selbst wenn sie die fortschrittlichste Wissenschaft beherrschen, sind sie nicht in der Lage, den Grundgedanken zu verstehen, dass der Inhalt der Wissenschaft und der theoretische Inhalt von Ideen von der Persönlichkeit der Vertreter der Theorie getrennt ist und unabhängig und eigenständig bewertet werden sollte. Menschen in

feuchten Gesellschaften sind nicht gut darin, den Inhalt von Theorien und Ideen von der persönlichen Anziehungskraft ihrer Befürworter zu trennen.

Sobald sie die Persönlichkeit des Verfechters für wunderbar halten, empfinden sie ein starkes Gefühl der Zuneigung und Verbundenheit mit ihm und beginnen, mit anderen Anhängern um psychologische Loyalität und Sympathie für den Verfechter zu konkurrieren, indem sie sagen: “Ich bin dem Verfechter gegenüber loyaler und verbundener als andere Menschen”, weil die Persönlichkeit des Verfechters sie zuerst anzieht.

Für sie, die nassen Menschen, fördert die Aneignung und das Verständnis des Gedankens selbst eine stärkere psychologische Hingabe an den Gedankenverfechter, und um den Wettbewerb der Loyalität mit anderen Anhängern zu gewinnen, um “dem Gedankenverfechter am nächsten zu sein”. (Liebe bekommen.) Nur ein Werkzeug und ein Bonus um seiner selbst willen zu sein.

Aber diese Art des Denkens führt letztendlich zu einer blinden, auf Glauben basierenden Stampede im Einklang mit den Befürwortern der Idee.

Kurz gesagt, die feuchte Denkweise dieser Menschen, die der persönlichen Ergebenheit gegenüber den Verfechtern von Ideen und Religionen höchste Priorität einräumt, macht es unmöglich, die Gefahren des Inhalts der Ideen zu prüfen, und selbst wenn sie sich ihrer bewusst sind, ist ihr Gefühl der Einheit mit den Verfechtern der Ideen so stark, dass sie mit ihren Handlungen fortfahren.

In unserer trockenen westlichen Gesellschaft hingegen sind die Inhalte von Ideen und Religionen von der Persönlichkeit getrennt.

Kurz gesagt, in einer trockenen Gesellschaft glauben wir an die Ideologie und die Ideologie selbst, und die Art der Persönlichkeit des Denkers ist nicht so wichtig. Die Debatte dreht sich ausschließlich darum, was in der Ideologie oder Religion vertreten wird, ob der Inhalt richtig ist oder nicht und ob er des Glaubens würdig ist oder nicht.

In dieser Hinsicht ist die Art der Hingabe an eine Idee oder Ideologie in einer trockenen Gesellschaft “unpersönliche, theoretische Hingabe”. (Rationale Hingabe.) Um es nennen zu können.

(c) Erstmals veröffentlicht im Juni 2004.

Über den Begriff der “kollektiven Privatsphäre”,

(c)2001.9-2006.2First published

Wir haben die Unterschiede zwischen trockenen und feuchten Gruppen und die Privatsphäre, die in ihnen hergestellt wird, diskutiert. In einer nassen Gruppe ist Privatsphäre auf individueller Basis nicht möglich, aber Privatsphäre auf Gruppenbasis ist möglich.

Räume wie Parks, in denen der Zugang zur Außenwelt für unbestimmte Personen möglich ist, haben einen öffentlichen Charakter und sind offen für die Außenwelt. Die Menschen dort können nicht sehen, was die anderen gerade tun, und es gibt keinen privaten Raum oder keine Privatsphäre.

Im Gegensatz dazu ist die innere Psyche eines Individuums im Grunde genommen für die Außenwelt verschlossen, und man kann nicht wissen, was in der Psyche eines Individuums vor sich geht, es sei denn, es spricht oder gestikuliert mit der Außenwelt. Dies ist die Privatsphäre auf individueller Ebene.

Traditionell wurde dieses Konzept der Privatsphäre ausschließlich auf individueller Ebene (auf individueller Basis) betrachtet. Das Konzept der Privatsphäre kann jedoch auch auf Gruppen oder Organisationen angewendet werden, die größer sind als eine Einzelperson.

Eine Gruppe, die nicht viele Informationen nach außen gibt und versucht, ihre internen Geheimnisse zu schützen, wie z. B.

japanische Regierungsorganisationen, hat eine Art von Privatsphäre geschaffen, die den Zugang von außen auf Gruppenebene verhindert.

Eine Gruppe hat eine Privatsphäre, wenn sie ihre Geheimnisse, die der Außenwelt nicht bekannt sind, nur mit ihren Mitgliedern teilt und nur eine bestimmte Minderheit Zugang zu diesen Geheimnissen hat.

In diesem Sinne gilt das Konzept der Privatsphäre nicht nur auf der Ebene des Einzelnen, wie man gemeinhin annimmt, sondern auch auf der Ebene der Gruppe. Die Privatsphäre auf der Gruppenebene (die Einheit der Gruppe) nennen wir “Gruppenprivatsphäre”. Das Konzept der Gruppenprivatsphäre kann auch als “Gruppenprivatsphäre” bezeichnet werden.

Das Konzept der Gruppenprivatsphäre hat einen etwas anderen Aspekt, wenn die Gruppe nass oder trocken ist.

Wenn die Gruppe nass ist, ist eine Kraft am Werk, wie die Oberflächenspannung einer Flüssigkeit, die den Zugang von außen abprallen lässt. Die Individuen innerhalb der Gruppe sind so eng miteinander verbunden, dass es auf individueller Ebene keine Privatsphäre gibt. Sie sind jedoch für die Außenwelt verschlossen, geheimnisvoll und unerkennbar, weil sie nicht bereit sind, das, was sie im Inneren tun, preiszugeben. In diesem Sinne hat die Gruppe selbst eine Art von Privatsphäre, die den Zugang zur Außenwelt verwehrt.

In einer “wet group” kann man sagen, dass die Privatsphäre der Gruppe auf Kosten des Individuums gesichert ist.

In einer “wet group”, wie in den zwischenmenschlichen Beziehungen im ländlichen Japan, hält jede Person in der Gruppe über einen langen Zeitraum Kontakt zu den anderen, so dass verschiedene Aspekte der anderen Person um sie herum von vielen bis allen Seiten bekannt sind, und sie versuchen, sich voreinander zu verstecken (d. h. sie versuchen, eine Privatsphäre zu haben). aber der Inhalt wird schnell enthüllt. (Was wir voneinander denken (was wir tun), wird den Menschen um uns herum sofort mitgeteilt und kann nicht verborgen werden. Dies ist möglich, weil jede Person in ihrer Umgebung die Verhaltensmuster der betreffenden Person erlernt, indem sie eine Datenbank mit ihren Verhaltensmustern anlegt, wie z.

B. “Er denkt so, wenn er dies tut”.

Innerhalb einer nassen Gruppe werden alle Informationen weitergegeben, ohne sich zu verstecken, und es gibt keine Privatsphäre auf individueller Basis.

Es gibt also keine Privatsphäre auf der Ebene des Einzelnen (Mangel an Privatsphäre). Die Privatsphäre ist also nicht auf individueller Ebene etabliert (Fehlen), sondern irgendwie auf Gruppenebene (eine Stufe höher). (Das ist ein ernsthaftes Paradoxon der nassen Gruppe - der Gesellschaft.

In von Menschen geschaffenen Organisationen verhindert der Sektionalismus oft, dass Informationen zwischen verschiedenen Gruppen, die der gleichen Hierarchie innerhalb der Organisation angehören, weitergegeben werden. Wenn zum Beispiel die Abteilungen 1 und 2, die zur gleichen Abteilung gehören, miteinander rivalisieren, wird der Austausch zwischen den verschiedenen Abteilungen verhindert, und sie haben geheime Angelegenheiten, die den anderen Abteilungen nicht bekannt sind.

Dieser Sektionalismus ist ein psychologisches Phänomen, das auftritt, wenn Menschen ein starkes Gefühl der Einheit mit anderen innerhalb der Gruppe haben, der sie angehören, d. h. wenn der Gruppenzusammenhalt hoch ist, weil sie versuchen, sich klar von denen außerhalb der Gruppe abzugrenzen und zu unterscheiden. Insbesondere in einer nassen Gruppe ist der Grad der psychologischen Nähe und der gegenseitigen Integration der einzelnen Mitglieder hoch, und um das Gefühl der Einheit innerhalb der Gruppe zu verstärken, versuchen die Menschen, zwischen den Außen- und den Innenmitgliedern der Gruppe zu unterscheiden und behandeln Außenstehende als Fremde. In dieser Hinsicht kann man sagen, dass der Grad des Sektionalismus in nassen Organisationen hoch ist. Außerdem bilden sich mit zunehmender Gruppengröße Untergruppen unter denjenigen, die sich intern näher stehen, was zu Sektionalismus unter den Untergruppen führt. In diesem Fall kann man sagen, dass innerhalb jeder Gruppe, in der Sektionalismus herrscht, eine “Gruppenprivatsphäre” fest etabliert ist, die nicht versucht, den Zugang anderer Gruppen zu akzeptieren.

In diesem Fall können die Vertreter jeder Gruppe (z. B. die Abteilungsleiter in einem zentralen Ministerium) die internen

Angelegenheiten jeder Gruppe (Sektion) auf einer höheren Ebene (z. B. Abteilung) offenlegen, damit die Vertreter der anderen Gruppen (Sektionen) die Möglichkeit haben, mit den anderen Untergruppen (Sektionen) zu interagieren. Obwohl die Mitglieder der verschiedenen Untergruppen (Abteilungen) weit voneinander entfernt sind und nicht gut miteinander auskommen, wird die Integration der Abteilungen durch die häufige Interaktion zwischen den Vertretern (Abteilungsleitern) und den Mitgliedern der einzelnen Abteilungen gefördert, und die Gruppendiskretion der einzelnen Abteilungen wird durch die Vertreter durchgelassen. auftreten. Kurz gesagt, von der Abteilungsebene aus betrachtet, die eine Ebene höher liegt, ist die kollektive Privatsphäre einer Abteilung nicht gegeben, aber in der Beziehung zwischen Gruppen auf derselben Ebene (Abteilung) ist die kollektive Privatsphäre gegeben.

In einer nassen Organisation verschwindet jedes Mal, wenn man eine Ebene aufsteigt, die Privatsphäre einer untergeordneten Gruppe und es entsteht die Privatsphäre einer höheren Gruppe. Auf der Abteilungsebene beispielsweise wird die Gruppenprivatsphäre auf Abteilungsebene hergestellt, während die Gruppenprivatsphäre auf Abteilungsebene nicht mehr existiert. Wenn wir also in der Hierarchie immer weiter nach oben gehen, hat die Gesellschaft eine umgekehrte baumartige hierarchische Struktur (die so genannte “vertikale Gesellschaft”). Das bedeutet, dass die Privatsphäre der Gruppe für alle außer der Spitzengruppe verschwindet. Mit anderen Worten: Die oberen Ränge der Gesellschaft sind in die Gedanken der einzelnen Mitglieder der Gesellschaft eingeweiht, so dass es möglich ist, die Gedanken der gesamten Gesellschaft auf einmal zu kontrollieren. Dieser Mechanismus war eine Brutstätte für die Entstehung der Spitzelgesellschaft im Japan der Vorkriegszeit.

Man kann sagen, dass die Etablierung einer Gruppenprivatsphäre in einer nassen Gesellschaft ein rekursiver Prozess ist, bei dem die einzelnen Gruppen (Abteilungen in Ministerien und Behörden) in der Hierarchie aufsteigen (im Falle von Ministerien und Behörden von der Abteilung über die Abteilung zum Büro), die Privatsphäre der Gruppe eine Ebene tiefer aufheben und dann wieder auf die unterste Ebene der Hierarchie absteigen (von Büro zu Abteilung zu Abteilung), nachdem sie auf die oberste Ebene aufgestiegen sind, was zum Verschwinden oder zum Fehlen der Privatsphäre der gesamten Gesellschaft führt.

Andererseits kann die Privatsphäre einer Gruppe auch dann gewahrt werden, wenn die Gruppe trocken ist. Selbst in westlichen Gesellschaften, die als trocken gelten, gibt es viele Gruppen, z. B. Geheimdienste, die den Zugang zur Außenwelt vollständig abriegeln und die Vertraulichkeit interner Informationen gewährleisten.

Im Gegensatz zu feuchten Populationen erlauben trockene Populationen jedoch die Zersetzung (Reduzierung und Unterteilung) der Privatsphäre auf die individuelle Ebene auf der kollektiven Ebene. In trockenen Gruppen wird die Privatsphäre auf individueller Ebene geschätzt, z. B. durch die Möglichkeit, innerhalb eines abgegrenzten Bereichs zu arbeiten, der von den anderen Gruppenmitgliedern weit entfernt ist. In einer trockenen Gruppe ist es nicht erlaubt, ohne Erlaubnis in die Gedanken des Einzelnen einzudringen, und in diesem Sinne ist die innere Psyche des Einzelnen nicht öffentlich.

In einer feuchten Gruppe hingegen kann jeder in der Gruppe in die Gedanken des Einzelnen eindringen und Einblick nehmen. In einer "wet group" ist die vollständige Selbstoffenbarung des inneren psychologischen Selbst der Mitglieder der Standard, und in diesem Sinne kann man sagen, dass die innere Psychologie eines Individuums öffentlich ist (nur innerhalb dieser Gruppe).

Eine Gruppe mit Privatsphäre ist insofern nicht öffentlich, als sie den Zugang zur Außenwelt verweigert. (Eine Gruppe mit Privatsphäre bewahrt ihre eigene "private" Sphäre und verfolgt die privaten Interessen der Gruppe.

Im Falle der japanischen Verwaltungsorganisationen besteht das Problem darin, dass Organisationen, die eigentlich öffentlich und für alle zugänglich sein sollten (ein Konzept der Privatsphäre ist unwahrscheinlich), eine private Privatsphäre auf Gruppen- oder Organisationsbasis verfolgen. Die Haltung, "private" Interessen auf der Ebene des Ministeriums und der ihm untergeordneten Ämter/Abteilungen/Abteilungen so zu verfolgen, als handele es sich um ein Ministerium und nicht um ein nationales Interesse, verdeutlicht das Problem der kollektiven Privatsphäre in der japanischen Verwaltungsstruktur.

(c)2001.9-2006.2 Erstmals veröffentlicht

Trocken-Nass und Stadt-Land

(c) Erstmals veröffentlicht im September 2001

Eine Diskussion über die Unterschiede in der Art der menschlichen Beziehungen zwischen städtischen und ländlichen Gebieten und ihre Beziehung zu Trockenheit und Nässe. In der Vergangenheit war die Beziehung zwischen städtischen und ländlichen Gebieten "städtisch=trocken, ländlich=feucht", aber mit der Entwicklung von Transport und Kommunikation werden die ländlichen Gebiete immer trockener.

Wenn man den Zustand der Gesellschaft in städtischen und ländlichen Gebieten vergleicht, ergibt sich das Schema "trocken = städtisch, nass = ländlich". Die Gründe dafür sind im Folgenden aufgeführt.

1) Ländliche Gebiete sind insofern homogen, als die Berufe der Bewohner in Bezug auf die Subsistenzlandwirtschaft ähnlich sind.
(2) Eine kleine Anzahl von Menschen muss eine Vielzahl unterschiedlicher Aufgaben erfüllen, und die Arbeitsteilung (funktionale Differenzierung) ist inaktiv, und in dieser Hinsicht ist die psychologische Position der einzelnen Personen näher beieinander, was ein feuchteres Gefühl vermittelt als in Städten, wo die Berufe der einzelnen Personen heterogen zueinander sind. (Homogene Orientierung.)

(2) Ländliche Gebiete sind äußerst beständig, da die Bewohner über Generationen hinweg am selben Ort bleiben (Homogenitätsorientierung). In dieser Hinsicht vermitteln sie ein feuchtes Gefühl im Vergleich zu Städten, in denen die Einwohner schnell wechseln und weniger sesshaft sind.

(3) In ländlichen Gebieten dauert die gleiche Kombination sozialer Interaktion über Generationen hinweg an, und lokale und blutsmäßige Bindungen neigen dazu, sich unter den Bewohnern anzuhäufen (Nepotismusorientierung). Im Vergleich zu städtischen Beziehungen, in denen soziale Beziehungen nur vorübergehend sind und schnell abgebrochen werden können, vermittelt dies ein Gefühl der Geborgenheit.

4) Die Siedlungsmuster auf dem Land sind scheinbar trockener als in der Stadt, da die Haushalte räumlich weiter voneinander entfernt sind als in der Stadt. Städte scheinen physisch überfüllter (dichter orientiert) und feuchter zu sein als Städte, da die Haushalte scheinbar mehr untereinander verstreut sind. In Wirklichkeit jedoch hat in den Städten jedes Büro oder jede Wohnung starke, dicke Mauern und Schlösser, die nur vom Eigentümer geöffnet werden können, was zur Folge hat, dass die Individuen stark voneinander getrennt und psychologisch stärker isoliert und zerstreut sind als in ländlichen Gebieten. (Daher kann man sagen, dass Städte tatsächlich trockener sind als ländliche Gebiete.

(5) In ländlichen Gebieten kennen sich die Menschen seit langem und ihre Ideen sind leicht zu erkennen, auch wenn sie glauben, sie zu verbergen. Da die Menschen in ihrem Umfeld viele Erfahrungen damit gemacht haben, wie sie in bestimmten Situationen reagieren (oder sich zeigen), kennen sie verschiedene Aspekte der anderen Person in ihrem Umfeld (oder können sie aus vielen Blickwinkeln sehen). Was wir tun, können wir nicht voreinander verbergen, und Anonymität ist nicht möglich (es ist eine Welt der echten Namen). Es ist eine Welt der echten Namen. In dieser Hinsicht fehlt es an Privatsphäre und Nässe. In den Städten hingegen gehen die Bewohner zynische und anonyme Beziehungen zueinander ein, um ihre Privatsphäre zu schützen. In dieser Hinsicht kann man sagen, dass sie trocken sind.
6) Städte sind trockener, weil sie offener sind und alle Arten von Menschen akzeptieren, die von außerhalb kommen. In ländlichen Gebieten neigen sie dazu, Fremde auszugrenzen, und sind stolz auf ihre starke Einheit untereinander, wie der Begriff “Stammesdenken” andeutet, und sie sind in dieser Hinsicht geschlossen und feucht.

In den letzten Jahren hat die Entwicklung der Verkehrsmittel jedoch auch in den ländlichen Gebieten zu einer hohen Verbreitung von

Privatfahrzeugen geführt, und die Menschen steigen in ihre Autos und nutzen die asphaltierten Straßen, um von Ort zu Ort zu fahren. In dieser Hinsicht werden die Bewohner immer weniger sesshaft und nomadischer. Mit der Verbreitung von Kommunikationsmitteln (z. B. dem Internet) werden die Beziehungen immer weniger auf das Dorf beschränkt, und die Menschen interagieren zunehmend mit verschiedenen Personen aus anderen Gebieten.

Man kann sagen, dass die Entwicklung der Transport- und Kommunikationstechnologie die psychologische Distanz zwischen den Individuen in den modernen Bauerndörfern vergrößert hat und sie zu verschiedenen Welten gehören lässt, was zu trockenen menschlichen Beziehungen geführt hat.

(c) Erstmals veröffentlicht im September 2001

Ein Vorschlag für einen "trockenen Funktionalismus

-aus der Perspektive eines freien und unabhängigen Individuums
Erstmals veröffentlicht 1998-2006

Der trockene Funktionalismus bietet eine Alternative zum traditionellen totalitären, nassen Funktionalismus in der Soziologie, der das Individuum als dem Ganzen untergeordnet ansieht, zu einer individuumszentrierten Perspektive, die "Funktion" als eine Funktion versteht, die für das Individuum notwendig ist, um in seiner Umwelt zu überleben.

Zusammenfassung]
Anstelle des "nassen Funktionalismus" in der konventionellen Soziologie, der von ganzen Systemen und Systemen ausgeht, die Individuen und Individuen einschließen, schlagen wir einen neuen "trockenen Funktionalismus" vor, der von Individuen, Individuen und Teilchen ausgeht, die sich frei und isoliert von einander bewegen.

Im trockenen Funktionalismus wird die Funktion als eine Funktion gesehen, die jedem Individuum, jedem Einzelnen und jedem Teilchen hilft, zu überleben und zu überdauern. Der trockene Funktionalismus geht von der Trennung, Unabhängigkeit, Selbstständigkeit und Freiheit jedes Einzelnen aus und versucht, die bestehenden übergeordneten Systeme (Gesellschaft, Organisationen, Unternehmen usw.), die jedes Individuum, jedes Teilchen umhüllen, zu zerstören, zu initialisieren, zu rekombinieren oder wiederherzustellen, wenn sie für sein Überleben nicht geeignet sind. In dieser Hinsicht handelt es sich um eine revolutionäre und veränderungsorientierte Denkweise für die Gesellschaft, Organisationen, Unternehmen usw.

Es gibt zwei Arten, den Funktionalismus zu betrachten: eine trockene Sichtweise, die von Individuen, Individuen und einzelnen Teilchen ausgeht, die sich isoliert voneinander frei bewegen, und eine nasse Sichtweise, die von einem ganzen System oder einer Anlage ausgeht, die Individuen und Individuen einschließt.

Im Folgenden bezeichnen wir erstere als trockenen Funktionalismus und letztere als nassen Funktionalismus.

Im trockenen Funktionalismus werden Funktionen als Funktionen betrachtet, die dem einzelnen Individuum, der einzelnen Person oder dem einzelnen Teilchen helfen, zu überleben und zu bestehen. Im trockenen Funktionalismus wird von der Abgrenzung, Unabhängigkeit, Selbstständigkeit und Freiheit jedes Einzelnen ausgegangen. Bestehende übergeordnete Systeme (Gesellschaften, Organisationen, Unternehmen usw.), die jedes Individuum, Individuum und Teilchen umhüllen, sind lediglich Werkzeuge und Hilfsmittel für das Überleben jedes Individuums, Individuums und Teilchens, und wenn sie nicht für das Überleben von Individuen, Individuen und Teilchen geeignet sind, werden sie zerstört, initialisiert, rekombiniert oder rekonstituiert. Wenn sie für das Überleben des Individuums nicht geeignet sind, werden sie zerstört, re-initialisiert oder rekonstituiert. In dieser Hinsicht handelt es sich um eine revolutionäre und veränderungsorientierte Denkweise für die Gesellschaft, Organisationen und Unternehmen.

Im nassen Funktionalismus hingegen geht eine Funktion von der

Erhaltung des gesamten Systems aus, das ein Individuum umgibt. Ihr Zweck ist es, das bestehende System zu erhalten und zu bewahren. Der nasse Funktionalismus geht vom Ganzen aus und geht davon aus, dass das Individuum mit dem Ganzen eins ist, dass das Individuum mit dem Ganzen verschmolzen, verschüttet und darauf ausgerichtet ist, und dass das Individuum und das Ganze gegenseitig integriert sind und in Harmonie stehen. In diesem Fall hat das System selbst einen unabhängigen Willen oder eine Bewegung, die eine andere Dimension hat als das Individuum. Mit anderen Worten, es handelt sich um eine ganzheitliche Denkweise, die dem Ganzen Vorrang vor dem Einzelnen einräumt und den Einzelnen als Teilaspekt betrachtet, der zum Erhalt des Ganzen beiträgt. Es hat auch einen Status-quo-Aspekt, da es ständig versucht, das bestehende System anzupassen und zu verändern, um es nicht zu zerstören. Systemzusammenbruch (Firmenkonkurs), Selbstmord und Initialisierung werden nicht berücksichtigt.
Ein “nasser Funktionalismus”, wie die traditionellen soziologischen und ökologischen funktionalistischen Theorien, betrachtet das Funktionieren als notwendig für die Aufrechterhaltung und das Überleben des gesamten sozialen und ökologischen Systems, zu dem der einzelne Mensch gehört. In diesem Sinne kann man sagen, dass er das Individuum als der Gesellschaft oder dem ökologischen System untergeordnet betrachtet. Die Aufgabe des soziologischen oder ökologischen Funktionalismus besteht darin, das Gleichgewicht der miteinander verbundenen Elemente oder Variablen in einem sozialen oder ökologischen System zu analysieren (Gleichgewichtsanalyse). Das grundlegendste Anliegen des soziologischen oder ökologischen Funktionalismus ist die Selbsterhaltung oder das Überleben von sozialen Systemen und Ökosystemen. Aus diesem Grund sollte das Konzept der “funktionalen Anforderungen” (die Wünsche und Ziele des Systems) als notwendige Bedingung für die Erhaltung und das Überleben des Systems festgelegt werden. Und es ist die “Anforderungsanalyse”, die deutlich macht, dass die funktionalen Anforderungen für die Aufrechterhaltung und das Überleben des Systems notwendig und ausreichend sind.
Der trockene Funktionalismus betrachtet Funktion als etwas, das für die einzelnen Menschen selbst (nicht für die Gesellschaft) notwendig ist, um ihr eigenes Leben aufrechtzuerhalten und zu erhalten. Die Gesellschaft wird nur von Individuen geschaffen oder erhalten, die zusammenarbeiten, um das Niveau der Umweltanpassung zu erhöhen. Wenn ein ausreichendes Niveau der Umweltanpassung für jedes Individuum nicht durch die Schaffung einer Gesellschaft

erreicht wird, dann wird das Individuum in der Lage sein, die Gesellschaft zu zerstören oder auszulöschen oder sie zu verlassen (Freiheit zu erzeugen). In dieser Hinsicht ist das Individuum der Gesellschaft nicht unterworfen. Wir sehen das Subjekt des Überlebens nur im Individuum und nicht in der Gesellschaft.
Der folgende trockene Funktionalismus unterscheidet sich von den konventionellen totalitären, soziologischen und ökologischen Funktionalismen dadurch, dass er eine neue Sichtweise der "Funktion" als eine Funktion anbietet, die für die Individuen notwendig ist, um in ihrer Umwelt zu überleben. Mit anderen Worten: "Funktion" wird als eine Funktion gesehen, die für Individuen notwendig ist, um sich selbst davor zu bewahren, in ihren Interaktionen mit der Umwelt gemieden zu werden.
Der trockene Funktionalismus versucht, den Funktionalismus aus den folgenden Perspektiven neu zu überdenken. (1) Aus der Perspektive der Individuen, die die Gesellschaft bilden. (2) Aus der Perspektive der Interaktion mit oder der Anpassung an die Umwelt. Funktionen sind für den Menschen notwendig, um ein gewisses Maß an Anpassung an die Umwelt aufrechtzuerhalten, aber sie sind notwendig für das Überleben des einzelnen Menschen und nicht für die Aufrechterhaltung der Gesellschaft als Ganzes. Gesellschaften und Organisationen sind lediglich Mittel und Werkzeuge für das Überleben des einzelnen Menschen.

Tabelle_49

Was sind die Unterschiede zur herkömmlichen Sozialsystemtheorie (von T. Parsons, N. Luhmann, Tamito Yoshida…. Worin besteht der Unterschied zur herkömmlichen Sozialsystemtheorie (nach T. Parsons, N. Luhmann, Yoshida, Tamito… et al.
Der trockene Funktionalismus entspricht der konventionellen Sozialsystemtheorie (nasser Funktionalismus) insofern, als er die Gesellschaft als ein funktional differenziertes, interdependentes System aus einzelnen Teilen betrachtet.
Der trockene Funktionalismus unterscheidet sich von der konventionellen Sozialsystemtheorie dadurch, dass er eine

individualistische, auf das Individuum zugeschnittene Perspektive einnimmt. Er unterscheidet sich von konventionellen Sozialsystemtheorien dadurch, dass er von Anfang an die Perspektive der gesamten Gesellschaft einnimmt und bei der Analyse sozialer Systeme das Individuum nicht als Analyseobjekt betrachtet, weil er davon ausgeht, dass die Gesellschaft durch die Suche des Individuums nach einer besseren Umweltanpassung entsteht, sich ausdifferenziert und verändert.

(c) 1998-2005Erstmals veröffentlicht in 1998-2005

Rechtschaffenheit, Menschlichkeit und Trockenheit/Nässe

Erstmals veröffentlicht im Juli 2005

Rechtschaffenheit wird als ein Gefühl der psychologischen Fesselung und Unannehmlichkeit gegenüber der anderen Person gesehen, und Menschlichkeit wird als reine Nähe zur anderen Person gesehen, und zusammen können sie als ein nasses Gefühl bezeichnet werden.

Traditionell werden Rechtschaffenheit und Menschlichkeit als ein feuchtes Gefühl angesehen. In diesem Text werden wir erklären, warum Rechtschaffenheit und Menschlichkeit als feucht empfunden werden.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass Rechtschaffenheit und Menschlichkeit als psychologisch bindend und unbequem angesehen werden, und dass Menschlichkeit als reine Nähe zur anderen Person betrachtet wird, und dass beide ein nasses Gefühl hervorrufen.

Als erstes ist die Rechtschaffenheit der Rechtschaffenheit zu erklären.
Die Rechtschaffenheit kann als eine Fessel betrachtet werden, die

durch soziale Gegenseitigkeit entsteht.

Es gibt drei Aspekte der Rechtschaffenheit
Für den rechtschaffenen Partner.
(1) Sie wollen keine enge Beziehung zu Ihrem Gesprächspartner haben, weil Sie mit ihm im Allgemeinen nicht einverstanden sind oder eine große Distanz zwischen Ihnen und ihm besteht. (2) In Wirklichkeit würde ich gerne eine trockene Beziehung zu meinem Gesprächspartner haben. (1) In Wirklichkeit möchte ich frei sein und keine Beziehung zu meinem Gegenüber haben.
(2) Die Person schuldet der anderen Partei Dankbarkeit für die Hilfe oder den Egoismus, die sie in der Vergangenheit erhalten hat. (3) Man muss sich revanchieren, aber aus irgendeinem Grund war man nicht in der Lage, dies zu tun, oder man weiß nicht, wie man dies in Zukunft tun kann.
(3) Sie müssen weiterhin mit Ihrem Partner ausgehen. Du musst so tun, als ob du mit ihm intim wärst, auch wenn du nicht wirklich mit ihm zusammen sein willst.

Wenn man dem anderen etwas vorspielen muss, z. B. weil man ihm etwas schuldet, obwohl man eigentlich eine trockene Beziehung zu ihm haben möchte, und man eine feuchte Beziehung zu ihm aufbauen muss, die scheinbar intim ist (Pseudointimität), wird diese Beziehung als Fesselung empfunden.

Die Gründe, warum Rechtschaffenheit als nass empfunden wird, sind.
(1) Annäherung an die andere Person, wenn auch nur oberflächlich, mit zumindest scheinbarer und psychologischer Intimität.
(2) Das Gefühl, in der Beziehung zu der anderen Person eingeschränkt oder belästigt zu werden.
(3) Zusammengefasst in (1) zu sein.

In diesem Fall bedeutet die Tatsache, dass man der anderen Person etwas schuldet, dass man sich den Wünschen der anderen Person anpassen muss, die oft nicht mit den eigenen Wünschen übereinstimmen, was dazu führt, dass man sich unangenehm berührt und unwillig fühlt. Dies ist ein negativer Aspekt der Schwiegereltern.

Wenn Sie jedoch eine Person, die Ihnen einen Gefallen schuldet, ignorieren, verlieren Sie Ihre soziale Glaubwürdigkeit und können nicht mit sich selbst leben.

In diesem Fall besteht die einzige Möglichkeit, sich davon zu befreien, darin, alle Schulden zurückzuzahlen, die man der Person schuldet.

Diese Art von “Rechtschaffenheit” ist die Psychologie der Person, der von der anderen Person geholfen wurde, die etwas von der anderen Person erhalten hat oder die der anderen Person etwas schuldet; auf der anderen Seite ist “Menschlichkeit”, die die Psychologie der Person ist, die der anderen Person hilft, die der anderen Person etwas gibt oder die der anderen Person etwas gibt (die Person, die der anderen Person etwas schuldet), die entgegengesetzte Psychologie, auch wenn es die gleiche feuchte Psychologie ist.

Menschlichkeit ist die Psychologie des Wunsches, der anderen Person ohne Gegenleistung zu helfen, die Psychologie des Wunsches, der anderen Person aufrichtig zu begegnen und ihr Mitgefühl zu schenken. Es ist die Psychologie des aufrichtigen Wunsches, der anderen Person aus reinem Wohlwollen heraus zu helfen, ohne von der anderen Person eine Gegenleistung zu erwarten. Sie ist gekennzeichnet durch die Abwesenheit von Hintergedanken, um Vorteile oder Belohnungen von der anderen Partei zu erhalten. Dies ist die Psychologie der Annäherung und der Hilfe für den anderen ohne Hintergedanken. In dieser Hinsicht ist die Menschlichkeit ein Produkt der nassen Psychologie, die die psychologische Distanz zum anderen verkürzt und versucht, ihm näher zu kommen.

Die Tatsache, dass die Empfänger einer solchen unentgeltlichen Hilfe oft als rechtschaffen wahrgenommen werden, ist ein widersprüchlicher Aspekt der Rechtschaffenheit und der Menschlichkeit und zeigt auch, dass Rechtschaffenheit und Menschlichkeit zwei Seiten derselben Medaille sind und als Paar betrachtet werden.

Erstmals veröffentlicht im Jahr 2005

Trockene zwischenmenschliche Beziehungen in einer nassen Gesellschaft

(c)2002.10-2002.11First published

In feuchten Gesellschaften wie Japan und Ostasien sind nicht alle Beziehungen feucht, sondern es gibt eine Dichotomie zwischen feuchten Einstellungen gegenüber engen Freunden und Verwandten und trockenen Einstellungen gegenüber Fremden und Unbekannten.

In diesem Abschnitt werde ich den Mechanismus der trockenen zwischenmenschlichen Beziehungen in japanischen und ostasiatischen Gesellschaften erörtern, in denen feuchte Einstellungen die Norm sind.

1.Einleitung

Traditionell werden die Japaner als kollektivistisch beschrieben, die sich mit der Idee der Privatsphäre nicht anfreunden können, die es vorziehen, mit ihrer Umgebung im Einklang zu sein, und die Regeln bevorzugen. Diese Einstellungen wurden in der Forschung des Autors allesamt als nasse Einstellungen beschrieben.

In der neueren Sozialpsychologie wurde jedoch, wie in Takano und Yingzaka (1997) gezeigt, festgestellt, dass die Einstellung japanischer Versuchspersonen in Laborexperimenten individualistisch ist und sich nicht von der ihrer westlichen Kollegen unterscheidet, die als kollektivistisch angesehen wurde. Dies ist ein Beweis dafür, dass die Einstellungen der Japaner im Sinne der konventionellen Sozialpsychologie nicht kollektivistisch sind.

Das oben beschriebene Phänomen ist als eine Veränderung in den zwischenmenschlichen Beziehungen der Japaner zu interpretieren, die als feucht gelten, und als trocken.

2. Trockene zwischenmenschliche Beziehungen in einer feuchten Gesellschaft

Ich möchte behaupten, dass selbst in einer Gesellschaft, in der feuchte zwischenmenschliche Beziehungen die Norm sind, nicht alle zwischenmenschlichen Beziehungen feucht sind, sondern dass es in einigen Bereichen möglich ist, trockene zwischenmenschliche Beziehungen zu haben.

In einer feuchten Gesellschaft können zwischenmenschliche Beziehungen je nach Situation entweder feucht oder trocken sein und somit zwei gegensätzliche Aspekte auf einmal aufweisen. In einer feuchten Gesellschaft existieren sowohl feuchte als auch trockene zwischenmenschliche Beziehungen gleichzeitig und in einer sich gegenseitig ausschließenden Weise.
Die obige Hypothese kann wie folgt konkretisiert werden. In feuchten Gesellschaften, wie z. B. in Japan und Ostasien, werden die Menschen gegenüber engen Freunden und Verwandten eine feuchte Haltung einnehmen und ein starkes Gefühl der Verbundenheit, der Wärme und der Verwöhnung suchen, während sie gegenüber Fremden und Unbekannten eine kalte, unpersönliche und gegenüber Fremden eine trockene Haltung einnehmen werden. Das kann sein.

3. Mechanismen für die Nass-Trocken-Dualität der zwischenmenschlichen Beziehungen.

Es wird angenommen, dass die Dichotomie von nass und trocken in den zwischenmenschlichen Beziehungen in einer nassen Gesellschaft durch die folgenden Mechanismen verursacht wird.

In einer feuchten Gesellschaft, in der jede Person eine psychologische Anziehungskraft auf die andere ausübt, gibt es eine Kraft des zwischenmenschlichen Gerangels zwischen den einzelnen Personen, um die Distanz zwischen ihnen zu verringern und die Oberfläche der Gruppe, zu der sie gehören, so weit wie möglich zu verkleinern, indem sie sich gegenseitig an den Händen halten, und die andere Person ist nicht in der Lage, die Oberfläche der bereits gebildeten Gruppe zu sehen, um hineinzukommen. Diese Kräfte sind 1.) die mangelnde Bereitschaft, Außenstehende hineinzulassen, und 2.) der Versuch, Gleichaltrige in die Gruppe hineinzuziehen, wenn sie versuchen, aus der Oberfläche herauszukommen, was der “Oberflächenspannung” in einer physikalischen Flüssigkeit entspricht. Unter diesen Bedingungen bevorzugen Menschen geschlossene zwischenmenschliche Beziehungen und versuchen nur,

mit anderen innerhalb der Gruppe/Gleichaltrigengruppe, der sie angehören, in Kontakt zu treten (sie sind nur an Dingen innerhalb ihrer eigenen Gruppe interessiert). Das heißt, sie interessieren sich nur für die Dinge innerhalb ihrer eigenen Gruppe.

In einer nassen Gesellschaft führt die Engstirnigkeit, die aus der Oberflächenspannung der Gruppe, der man angehört, entsteht, dazu, dass die Menschen dazu neigen, eine scharfe Unterscheidung zwischen dem Inneren und dem Äußeren der Gruppe, der sie angehören, zu treffen. Und innerhalb der Gruppe gibt es ein Gefühl der Einheit und Wärme als Verwandte, die derselben Gruppe angehören, und es entsteht eine Beziehung zwischen Menschen, die derselben Schicksalsgemeinschaft angehören, die sich umeinander kümmern und sich selbst helfen.

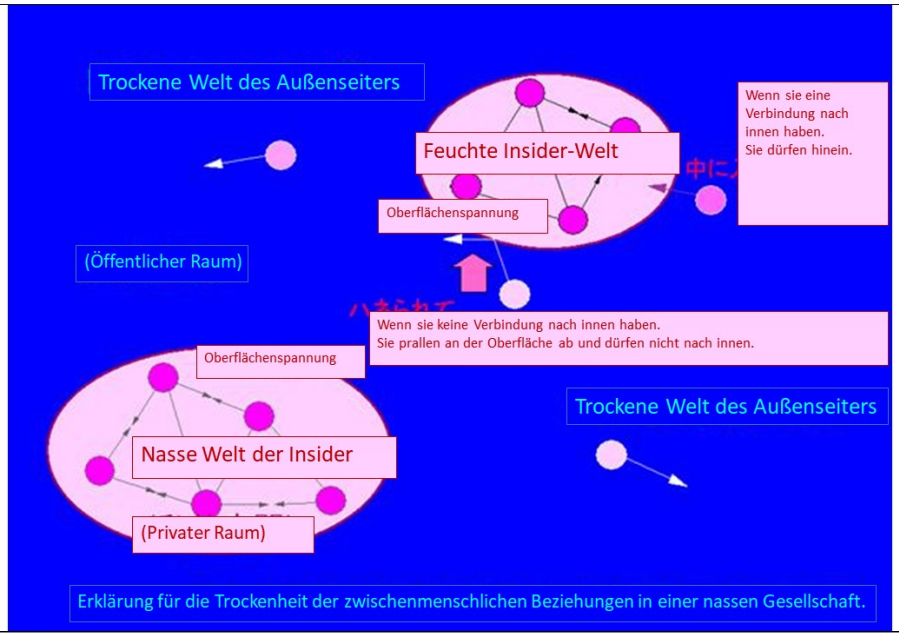
Diese nassen zwischenmenschlichen Beziehungen, die von menschlicher Wärme und gegenseitiger Unterstützung geprägt sind, sind eigentlich geschlossene Beziehungen innerhalb des inneren Kreises der Gruppe. In einer feuchten Gesellschaft, in der die Menschen dazu neigen, zusammenzuhalten und zu versuchen, zusammenzubleiben, erzeugt die entstehende Gruppe, wie flüssiges Wasser auf der materiellen Ebene, eine “Oberfläche”, die das Innere vom Äußeren unterscheidet, und eine “Oberflächenspannung”, die diejenigen, die außerhalb der Gruppe stehen, vom Eintritt in die Gruppe ausschließt. Sie werden es natürlich haben.

In einer nassen Gesellschaft gibt es eine Doppelmoral in den zwischenmenschlichen Beziehungen, die klar zwischen Innen und Außen unterscheidet und eine nasse Haltung gegenüber den Familienmitgliedern und eine trockene Haltung gegenüber dem Fremden draußen zum Standard macht.

Man kann sagen, dass eine Gesellschaft, in der der Fremde psychologisch nicht leicht in die Gruppe eintreten kann, weil es eine Art “Oberflächenspannung” gibt, die ein Produkt der Nässe der zwischenmenschlichen Beziehungen ist, und in der der Fremde nicht leicht ein Teil der Gruppe werden kann, eine Gesellschaft ist, in der es viel Mühe kostet, vom Fremden zum nahen Verwandten in Bezug auf die zwischenmenschlichen Beziehungen zu werden.

Die folgende Abbildung veranschaulicht den Unterschied zwischen der feuchten Welt, die aus Familiengruppen besteht, und der trockenen Welt, die aus Fremden und Fremden besteht, die getrennt

kommen und gehen, in einer feuchten Gesellschaft.



(Anhang) Öffentlicher Raum und privater Raum in einer nassen Gesellschaft

In einer nassen Gesellschaft, in der es, wie oben beschrieben, eine scharfe Unterscheidung zwischen “Verwandten” und “Fremden” gibt, ist der öffentliche Raum (Bahnhof - Zug oder Park) ein Ort der “Fremden”, an dem sich eine unbestimmte Anzahl von Fremden vorübergehend zu unterschiedlichen Zwecken versammelt und an dem kalte, trockene Haltungen die Norm sind.

In einer feuchten Gesellschaft haben die Menschen mehrere “innere” Gruppen an geografisch entfernten Orten. (z. B. in Japan, zu Hause, bei der Arbeit, in der Schule, in Hobbyclubs usw.), und dabei steht der öffentliche Raum vor ihnen als ein unpersönlicher Raum, den sie nur kurz durchqueren, bevor sie eine “innere” Gruppe verlassen und einer anderen “inneren” Gruppe wieder beitreten.

Öffentliche Plätze werden daher in einer nassen Gesellschaft nicht geschätzt. Er ist ein Ort der Schlupflöcher für diejenigen, die keinen Pass = “Rand” haben, um sich einer “inneren” Gruppe anschließen zu können (z. B. Wanderer, Obdachlose usw.), und es gibt keine Garantie, dass sie ein menschliches Leben führen können.

Ausgehend von den obigen Überlegungen wird der “private Raum”

im Gegensatz zum öffentlichen Raum in einer nassen Gesellschaft als das Innere der “Familien”-Gruppe betrachtet, genau in ihrer Mitte. Der Unterschied zwischen trockenen und nassen Gesellschaften besteht darin, dass sich der “private Raum” in trockenen Gesellschaften auf den privaten Raum des Individuums bezieht, während sich der “private Raum” in nassen Gesellschaften auf die Welt des “Privaten” bezieht - die Welt der eigenen Familiengruppe. In diesem Fall hat die Gruppe der Verwandten in einer nassen Gesellschaft ihre eigene Privatsphäre, was bedeutet, dass es sich um einen privaten Raum handelt. Weitere Informationen zu diesem Punkt finden Sie im separaten Abschnitt über die “Gruppenprivatsphäre”.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass in einer feuchten Gesellschaft “öffentlich” = “draußen” ist. (Die Welt der Fremden.) (Eine Welt von Insidern.)” , “Ich” = “Innen. (Die Welt der Insider.) (Die Welt der Insider.)

(Nachtrag) Die nasse Gruppe als “kollektives Immunsystem”.

In einer nassen Gesellschaft gibt es eine Art “Oberfläche” in der erzeugten Gruppe, und sie versucht, klar zwischen dem Inneren und dem Äußeren der Gruppe zu unterscheiden. Es gibt eine Art “Oberflächenspannung”, die den Fremden daran hindert, in die Gruppe einzudringen, und der Fremde kann nicht ohne weiteres psychologisch in die Gruppe eindringen.

In diesem Fall wird die Funktion der “Oberflächenspannung” in einer feuchten menschlichen Gruppe mit der des Immunsystems des Organismus und seiner Grundidee gleichgesetzt.

Das Immunsystem ist eine Funktion der Fähigkeit des Organismus, Mitmenschen zu akzeptieren, aber diejenigen, die anders und ihm fremd sind, als Angriffsziele auszuschließen.

Andererseits nimmt der Organismus in einer feuchten Gruppe diejenigen in die Gruppe auf, die seine eigenen Verwandten sind, weist aber Fremde und Außerirdische mit anderen Eigenschaften als er selbst zurück, wenn sie versuchen, sich der Gruppe anzuschließen.

Man kann also sagen, dass die Aufnahme von Verwandten, die dieselben Eigenschaften wie wir haben, und der Ausschluss von

Fremden, die sich von uns unterscheiden, auf dieselbe Weise funktioniert wie die Immunität. Diese Eigenschaft von feuchten Populationen kann mit Begriffen wie “kollektive Immunität” beschrieben werden. Feuchte Populationen kann man sich als ein kollektives Immunsystem vorstellen, das über die herkömmliche biologische Ebene hinausgeht.

In einer feuchten Population ist das Kriterium für die Akzeptanz oder Ablehnung anderer das gemeinsame Attribut der “Verwandtschaft” (d. h. eine geografische Verbindung, am selben Ort zu leben oder gelebt zu haben). Die Blutsverwandtschaft, vom gleichen Blut zu sein. Die von ihnen vertretenen Attribute.)). Einem Bekannten, der mit einem Freund verwandt ist, wird der Zutritt gewährt, während einem Fremden ohne Verwandtschaft der Zutritt verweigert wird, so als ob er oder sie “auf den ersten Blick nicht zu Besuch kommen darf”.

Beispiele für die Dualität in der japanischen Gesellschaft

In Japan zum Beispiel sind die Einstellungsprüfungen für Schulen, Behörden und Unternehmen ungewöhnlich streng, weil die Oberflächenspannungen, die das Innere und Äußere von Organisationen trennen, für Fremde im Wesentlichen verschlossen sind, was die Kandidaten zwingt, akademisch und sportlich sehr hart zu arbeiten, um die verschlossenen Tore zu öffnen.

Hat ein Kandidat hingegen die Einstellungsprüfung bestanden und ist er als Mitglied einer Familiengruppe registriert, so besteht eine familiäre, feuchte, gegenseitige Unterstützung und Zusammenarbeit voller gegenseitiger Einheit und Wärme, die ein Leben lang garantiert ist, es sei denn, er oder sie verlässt die Gruppe freiwillig. Darüber hinaus wird jegliche Flexibilität in allen Lebensbereichen gewährleistet, einschließlich der Bereitstellung von Firmenwohnungen, Schulungen zur Verbesserung der unternehmerischen Fähigkeiten und der Sorge um eine Wiederbeschäftigung im Falle des Ausscheidens aus dem Unternehmen.

Andererseits ist es für Fremde außerhalb einer Familiengruppe äußerst schwierig, Zugang zu dieser Gruppe zu erhalten und in ihr untergebracht zu werden, es sei denn, sie haben eine Art von

Verbindung zu dieser Gruppe. Da sie nicht durch die Mauern der Organisation geschützt sind, sind sie den kalten Winden, die von außen wehen, direkt ausgesetzt, und die Bedingungen für ihr Überleben sind hart. Der Ronin oder Neuling ist also auf seinen eigenen Einfallsreichtum angewiesen, um in einer trockenen, kalten und unmenschlichen zwischenmenschlichen Umgebung zu überleben.

So werden in der konventionellen japanischen Gesellschaft die feuchte Familiengruppe und die trockene, vorübergehende Menge von Fremden einander gegenübergestellt.

(Anhang) Beispiele für die Dualität in anderen ostasiatischen Gesellschaften (China)

Die beiden oben genannten Aspekte der zwischenmenschlichen Beziehungen gelten nicht nur für die Japaner, sondern auch für andere ostasiatische Völker.

Laut [Sonoda, 2001] verhalten sich Chinesen zum Beispiel feindselig und unpersönlich gegenüber anderen, die keine Beziehung zu ihnen haben. In Bussen und U-Bahnen versuchen sie beispielsweise, vor Ihnen einzusteigen, auch wenn das bedeutet, dass sie alle anderen um sich herum aus dem Bus werfen, und Fremde räumen einander nur selten ihren Platz. Außerdem kümmern sie sich nicht um öffentliche Plätze, weil sie von Fremden beherrscht werden, und es macht ihnen nichts aus, sie zu zerstören oder zu verunstalten. Andererseits bilden diejenigen, die durch dieselbe Blutsverwandtschaft miteinander verbunden sind, eine enge gegenseitige Organisation und haben einen starken Sinn für Einheit und Anpassung im Leben. Wenn sie beispielsweise Verwandte im Handel haben, können sie Waren, die knapp sind, vorrangig kaufen, und wenn sie Verwandte im Transportwesen haben, können sie mit dem Auto verreisen, ohne ein Ticket kaufen zu müssen.

In diesem Fall bauen die Chinesen geschlossene zwischenmenschliche Beziehungen auf, die nur zwischen Blutsverwandten bestehen, und innerhalb dieser Beziehungen pflegen sie feuchte zwischenmenschliche Beziehungen, die von menschlicher Wärme und Einigkeit geprägt sind. Für Fremde hingegen sind kalte, unmenschliche und trockene zwischenmenschliche Beziehungen effektiver.

5. Merkmale der Dualität der japanischen Gesellschaft im Vergleich zu anderen Gesellschaften

Selbst in der gleichen nassen Gesellschaft haben Japan und China, Korea und andere Länder den gleichen Standpunkt zur Dualität in Bezug auf die trockenen und nassen zwischenmenschlichen Beziehungen zwischen den Familienmitgliedern und der Außenwelt, wie oben beschrieben.

Im Falle der Chinesen und Koreaner beispielsweise dürfen nur diejenigen der Familiengruppe beitreten, die im Wesentlichen durch väterliches Blut miteinander verwandt sind, und in dieser Hinsicht haben sie ein angeborenes Recht, der Familiengruppe beizutreten, und Fremde sind nicht qualifiziert, der Familiengruppe beizutreten, nur weil sie nicht durch Blut miteinander verwandt sind.

Bei den Japanern hingegen, wie das Phänomen des "Familiennamenswechsels" zeigt, bei dem sich der Familienname der Person, die in die Familiengruppe eintritt, in den des eintretenden Familienmitglieds ändert, besteht der Unterschied darin, dass eine Person, die eine neue Einstellung zum Beitritt in die Familiengruppe hat, sogar auf der Ebene der Blutsverwandtschaft als Mitglied der Familiengruppe aufgenommen werden kann, unabhängig von ihrer angeborenen Blutsverwandtschaft, wenn sie beginnt, die Bräuche der Gruppe von Grund auf zu lernen.

In Japan ist es auch üblich, dass Organisationen, die nicht mit Blutsverwandten in Verbindung stehen, wie z. B. Schulen, Regierungsstellen und Unternehmen, denen eine Person angehört (oder angehörte), in einigen Fällen als Verwandtschaftsgruppe von gleicher oder größerer Bedeutung als Blutsverwandte angesehen werden. Dies zeigt sich beispielsweise an der Existenz von akademischen Cliquen auf Universitätsebene oder an der Tatsache, dass in Organisationen starke pseudofamiliäre zwischenmenschliche Beziehungen vorherrschen, wie z. B. die "land- und forstwirtschaftliche Familie" in zentralen Regierungsministerien.

Aber selbst in Japan gibt es einige Unterschiede in der Beziehung zwischen dem "Neuankömmling" und der "Familiengruppe" in Bezug auf die Anstrengungen und Härten (z. B. Mobbing), die

erforderlich sind, damit ein Neuankömmling in einer internen Gruppe (z. B. Unternehmen, Behörde, Schule) aufgenommen wird, in der solche feuchten und warmen zwischenmenschlichen Beziehungen gelten. Die Oberflächenspannung der oben erwähnten pseudo-familiären Beziehungen der zentralen Regierungsministerien ist ebenfalls eine Intimität und Nässe, die nur von denjenigen erfahren werden kann, die die Oberflächenspannung der Organisation durchbrochen haben, d. h. von denjenigen, die die Einstellungsprüfung mit Mühe bestanden haben und in die Organisation aufgenommen worden sind.

In Japan dürfen auch Fremde solchen Organisationen beitreten, weil sie entweder ein "unbeschriebenes Blatt" sind (neue Hochschulabsolventen), die noch nicht mit der Farbe der Organisation gefärbt wurden, oder weil sie, selbst wenn sie andere Organisationen kennengelernt haben, sich nicht in die Farbe der Organisation einfärben dürfen, der sie beitreten werden. Dies ist in der Regel auf diejenigen beschränkt, die jung genug sind, um dies zu tun. Dies ist der Grund, warum es in Japan schwierig ist, ältere Menschen wieder einzustellen.

6. Warum zeigen Japaner in psychologischen Experimenten eine trockene Einstellung?

Warum also zeigen feuchte (kollektivistische) Japaner in psychologischen Experimenten trockene (individualistische) Einstellungen? Der Autor selbst erklärt dies wie folgt.

Bei Experimenten im psychologischen Labor ist die Beziehung zwischen dem Versuchsleiter und den Versuchspersonen sowie zwischen den Versuchspersonen untereinander in der Regel die von vorübergehend Fremden, die in Eile zusammengebracht werden, eine zwischenmenschliche Beziehung, die den Versuchspersonen trocken erscheint. Daher empfinden die Versuchspersonen gegenüber dem Versuchsleiter und den anderen Personen im selben Raum nicht dasselbe Gefühl der Verbundenheit und Wärme wie gegenüber ihren eigenen Verwandten und engen Freunden, und sie versuchen, eine schwungvolle, distanzierte und vorübergehende zwischenmenschliche Beziehung zueinander zu haben, was zu einer trockenen Haltung der Versuchspersonen im Experiment führt. Dies kann zu folgenden Überlegungen führen.

Wie können wir also japanische Versuchspersonen dazu bringen, in einem psychologischen Experiment eine feuchte Haltung einzunehmen?

Grundsätzlich denke ich, dass es möglich ist, dies zu erreichen, indem man die bereits bestehenden Beziehungen zwischen den Versuchspersonen in das Labor bringt. Ich bin der Meinung, dass die Versuchspersonen so ausgewählt werden sollten, dass sie einander im Labor nahe stehen, und dass Fremde das Labor nicht betreten dürfen, um das warme Gefühl der Zusammengehörigkeit unter ihnen nicht zu stören, und dass eine Atmosphäre der gegenseitigen Unterstützung geschaffen werden sollte.

Wenn es nicht möglich ist, die Beziehung zwischen den Versuchspersonen unverändert in das Labor zu übertragen, kann es alternativ möglich sein, die Beziehung zwischen den Versuchspersonen so umzugestalten, dass diejenigen, die miteinander verwandt sind und ein Gefühl der Zusammengehörigkeit erzeugen können, in derselben Gruppe sind, und die Dauer des Experiments lange genug zu verlängern, um ein feuchtes Gefühl der Zusammengehörigkeit unter den Versuchspersonen zu erzeugen, die sich anfangs fremd waren, aber jetzt in derselben Schicksalsgemeinschaft sind.

(Anhang) “Geschlossenes und begrenztes Vertrauen (Wet Society)” vs. “Offenes und allgemeines Vertrauen (Dry Society)

In Yamagishi, 1998] war der Grad des Vertrauens in Menschen im Allgemeinen bei den Amerikanern höher als bei den Japanern bei der Antwort auf das Item “Die meisten Menschen sind vertrauenswürdig”, zum Beispiel: “Die meisten Menschen sind vertrauenswürdig.

Meiner Meinung nach lässt sich die Beziehung zwischen Vertrauen und der Trockenheit der Gesellschaft wie folgt zusammenfassen.

In trockenen Gesellschaften wie der westlichen vertrauen die Menschen allen gleichermaßen, als ob sie Gegenstand eines Vertrags wären. Sobald eine Person einen Vertrag mit einer anderen Person geschlossen hat, vertraut sie ihr voll und ganz, auch wenn es sich um Fremde handelt. In dieser Hinsicht kann man sagen, dass der

Gegenstand des Vertrauens für alle offen ist. In dieser Hinsicht kann das Vertrauen in einer trockenen Gesellschaft als “offenes Vertrauen” oder “allgemeines Vertrauen” bezeichnet werden. In diesem Fall werden die Menschen jeden, der den Vertrag bricht, unerbittlich als Verräter verklagen. In diesem Sinne ist das “allgemeine Vertrauen” immer auf der Seite der Klage, und in diesem Sinne hat es einen gewissen Grad an “Kälte” an sich.

Im Gegensatz dazu öffnen sich die Menschen in einer feuchten Gesellschaft wie Japan nur ihren Verwandten und vertrauen ihnen. Das Objekt des Vertrauens ist nicht der Mensch im Allgemeinen, sondern ein nach außen abgeschlossenes und auf die unmittelbare Familiengruppe beschränktes Objekt des Vertrauens. Insofern kann man sagen, dass das Objekt des Vertrauens auf eine bestimmte Person beschränkt ist. In diesem Sinne kann das Vertrauen in einer nassen Gesellschaft als “geschlossenes Vertrauen” oder “begrenztes Vertrauen” bezeichnet werden.

Nach Yamagishis Theorie haben die Menschen in einer Gesellschaft, der es an allgemeinem Vertrauen mangelt, wie z. B. in Japan, keine andere Wahl, als kollektivistisch durch gegenseitige Überwachung zu handeln. Ich hingegen vertrete eine andere Auffassung.

In einer feuchten Gesellschaft wie Japan bedeutet das Fehlen von allgemeinem Vertrauen nicht, dass kein Vertrauensverhältnis aufgebaut werden kann, sondern dass die Menschen von menschlicher Wärme, Zuneigung und Verbundenheit untereinander in einer Gruppe umgeben sind, die ihren Verwandten gegenüber geschlossen ist, und sie schätzen menschliche Freundlichkeit. Es gibt ein (wenn auch auf interne Peers beschränktes) Es kann gesagt werden, dass es ein extrem tiefes, grundlegendes Vertrauen zwischen Menschen gibt. Daher glaube ich, dass feuchte Menschen wie die Japaner eher in Gruppen arbeiten, um sich psychologisch näher zu kommen, und zwar eher durch ein Gefühl des Vertrauens, das sich auf Gleichaltrige beschränkt, als durch gegenseitige Überwachung.

7. Warum wählen Japaner in psychologischen Tests im Internet eher trockene Einstellungen?

In dem psychologischen Test auf der Website, den ich derzeit durchführe, wählen die meisten Befragten, die die Website besuchen,

die trockene Einstellung als diejenige, die ihrer Persönlichkeit entspricht.

Warum wählen die feuchten (kollektivistischen) Japaner in psychologischen Tests im Internet trockene (individualistische) Einstellungen? Meine Erklärung dafür lautet wie folgt

Websites im Internet sind für die Besucher eine Informationsumgebung, die von einem Fremden geschaffen wurde. Die Besucher dieser Websites, einschließlich dieser Website, betreten die Welt des Fremden, und sie bereiten sich darauf vor, eine trockene Haltung einzunehmen, ohne es zu merken (unbewusst).

In einem solchen Zustand kann man einen psychologischen Test durchführen und fragen: “Bevorzugen Sie eine trockene oder eine feuchte Haltung, ohne zu sagen, wer Sie sind? Die Standardeinstellung der Besucher = Testpersonen ist eine kalte und trockene Haltung gegenüber einem Fremden = Fremden, und daher werden sie eine trockene Antwort geben, selbst wenn sie eine feuchte Persönlichkeit haben.

Wenn diese Situation nicht gelöst wird, können psychologische Tests im Internet feuchte Persönlichkeiten immer als trockene Persönlichkeiten fehlinterpretieren. Um dieses Problem zu lösen, können wir die Teilnehmer bitten, ihre Antworten in zwei Gruppen aufzuteilen: 1) diejenigen, die ihren Verwandten nahe stehen, und 2) Fremde, und die Ergebnisse ihrer Antworten zu vergleichen.

Im Ergebnis lässt sich sagen, dass diejenigen, die gegenüber ihren Verwandten und nahen Verwandten eine signifikant schlechtere Einstellung haben als gegenüber Fremden, auch schlechtere Eigenschaften aufweisen. Das liegt daran, dass der Unterschied in den Einstellungen zwischen Verwandten und Fremden und die Dualität der Einstellungen ein Hauptmerkmal von Menschen mit feuchter Natur ist, wie ich bereits erwähnt habe.

Aufgrund der Anonymität des Internets neigen natürlich alle feuchten Befragten zur Zurückhaltung, und sie neigen dazu, ihr feuchtes Inneres zu verbergen und versuchen, ihre trockene Außenseite so weit wie möglich zu zeigen. Daher ist die Frage “Haben Sie eine trockene oder feuchte Einstellung zu Ihren Verwandten? Auch auf die Frage “Was denken Sie?” würden die Befragten eher die “trockene” Variante wählen, wenn überhaupt.

Es ist jedoch nicht zu erwarten, dass ein nasser Befragter im psychologischen Test den Unterschied in der Einstellung zwischen “Verwandten” und “Fremden” verschweigen würde, so dass er unbeabsichtigt antworten würde, dass er eine relativ nasse Einstellung zu “Verwandten” hat. Infolgedessen glaube ich, dass die im trockenen Äußeren verborgene Nässe ungewollt an die Oberfläche kommen wird.

8. Prüfung der Hypothese: Eine Analyse einer feuchten Gesellschaft (Japan)

Wenn die Erklärung des Autors richtig ist, dann sollten Japaner und Ostasiaten, die als Menschen mit feuchten zwischenmenschlichen Beziehungen gelten, bei psychologischen Tests eine signifikant feuchtere Einstellung zu ihren Verwandten haben als zu Fremden und Unbekannten.

Um diese Hypothese zu überprüfen, habe ich eine Fragebogenerhebung im Stil eines psychologischen Tests im Internet durchgeführt, hauptsächlich unter jungen Japanern. Die Umfrage wurde unter den Befragten durchgeführt, die die Website besuchten. Die Umfrage bestand aus zwei Antwortstufen für 17 feuchte Einstellungen, die jeweils den 17 vom Autor entwickelten Kategorien trockener und feuchter Verhaltensweisen entsprachen. Der Autor ersetzte jeweils nur den Inhalt des “wer” im Einstellungsausdruck “zu _____ mit wem”. (Das Ende des Satzes war in beiden Phasen identisch. Anschließend bat der Autor die Befragten anzugeben, inwieweit sie zutreffen.

In der ersten Phase der zweistufigen Beantwortung wurden die Einstellungsausdrücke vereinheitlicht, um auf “Fremde” (d. h. Fremde) abzuzielen, wie in “Ich ziehe es vor, mit Fremden zu handeln”. Die Befragten wurden gebeten, zu jeder Einstellung auf einer fünfstufigen Skala von “trifft sehr zu” bis “trifft kaum zu” zu antworten. Im zweiten Schritt wurden die Einstellungen mit denen von “Verwandten” abgeglichen (z. B. “Ich bin lieber mit meinen Verwandten zusammen”). Das Format der Antworten war dasselbe wie in der ersten Phase, mit einer fünfstufigen Skala.

Die Ergebnisse der Antworten sind in der folgenden Tabelle

dargestellt.

Tabelle_50

Tabelle_51

Nach der Analyse der Antwortdaten wurden die

(1) Für jedes Antwort-Item wurde ein Test auf den Unterschied im Mittelwert der Antwortwerte zwischen “Verwandten” und “Fremden (Fremden)” (mit Entsprechung. (1) Für jedes Antwort-Item wurde der Mittelwertunterschied der Antwortwerte zwischen “Verwandten” und “Fremden” getestet (d.h. es gab eine Korrespondenz), und von den 17 Antwort-Items wurde festgestellt, dass die Mehrheit (15 Items) signifikant (auf dem Signifikanzniveau von 0,01) feuchter als “Fremde” für “Verwandte” war.

(2) Für jeden Befragten wurde ein Vorzeichentest durchgeführt, um festzustellen, ob die Anzahl der Items, die eine feuchtere Einstellung gegenüber “Verwandten” als gegenüber “Fremden” zeigten, signifikant größer war als die Anzahl der Items, die eine feuchtere Einstellung gegenüber “Fremden” zeigten. (Der Prozentsatz der Befragten, die signifikant mehr feuchte Einstellungen gegenüber “Fremden” (0,05) als gegenüber “Verwandten” (55,5%) hatten, war überwältigend. Umgekehrt machte die Anzahl der Items, die eine signifikant höhere Anzahl von feuchten Einstellungen gegenüber Fremden (0,05) als gegenüber Verwandten (0,05) zeigten, nur 7% der Gesamtzahl der Befragten aus.

Diese Ergebnisse unterstützen meine Hypothese, dass in einer feuchten Gesellschaft wie Japan die Einstellungen gegenüber Verwandten signifikant feuchter sind als die Einstellungen gegenüber Fremden und Unbekannten.

Die Tatsache, dass die meisten der Befragten in ihren Teenager- und

Zwanzigerjahren waren, die traditionell als trocken in ihren Verhaltensmustern gelten, und eine scharfe Unterscheidung zwischen “Verwandten” und “Fremden” zeigten, was ein Merkmal einer feuchten Gesellschaft ist, deutet darauf hin, dass diese jungen Japaner im Grunde genauso feucht sind wie die ältere Generation.

9. Zukunftsthemen

Im Westen hingegen, wo die zwischenmenschlichen Beziehungen trocken sind, unterscheiden sich die Einstellungen gegenüber Verwandten und Fremden nicht so stark wie in feuchten Gesellschaften, und es wird erwartet, dass beide mäßig trocken sind. Die Gültigkeit dieser Hypothese muss in zukünftigen Forschungen geklärt werden.

Referenzen

Yotaro Takano und Eiko Yohsaka, “Japanischer Kollektivismus” und “Amerikanischer Individualismus”: Eine Überprüfung des gesunden Menschenverstands: Die Zeitschrift für Psychologie, Bd. 68, Nr. 4, S. 312-327, 1997
Shigeto Sonoda, Chinesische Psychologie und Verhaltensweisen, 2001, Nihon Hoso Shuppan Kyokai
Toshio Yamagishi, Die Struktur des Vertrauens, 1998, University of Tokyo Press

(c)2002.10-2002.11First published

Trocken und nass zugleich

Erstmals veröffentlicht Januar-September 2006

Es ist schwierig, gleichzeitig trockene und feuchte Werte zu erhalten, und es müssen Kompromisse eingegangen werden. Wenn man zum Beispiel nur den Nasswert nimmt, hat man gleichzeitig auch eine negative Seite, wenn man versucht, die positiven Aspekte zu realisieren.

1. Abwägung von Trocken- und Nasswert

Es ist schwierig, trockene und feuchte Werte in Einklang zu bringen. Ein Beispiel dafür ist die Erhöhung von Freiheit und Solidarität. Freiheit und Solidarität sind nicht miteinander vereinbar.

Sowohl Freiheit als auch Solidarität sind positive und wünschenswerte Werte für den Menschen, und der Mensch will beides.

Die Freiheit, seine Flügel voll auszubreiten und in die Richtung zu gehen, in die man gehen möchte, besteht in einer Trockenheit des Geistes, die darauf ausgerichtet ist, getrennt und voneinander zu arbeiten.

Solidarität hingegen schafft ein warmes und angenehmes Gefühl der Einheit mit anderen um sich herum, das aus einer Nässe des Geistes besteht, die darauf ausgerichtet ist, sich zu sammeln und zusammenzuhalten.

Aus der Sicht des Wünschenswerten wollen wir beides, Freiheit und Solidarität, aber leider stehen sich beide auf der Trocken-Nass-Achse gegenüber und sind unvereinbar.

Um ein Gefühl der Solidarität zu haben, muss jeder Mensch die gleichen Werte teilen, und es ist notwendig, die Freiheit und die Individualität jedes Einzelnen einzuschränken und zu regulieren, damit er unabhängig von der Umgebung seinen eigenen Weg gehen und voneinander getrennt bleiben kann.

Wenn jedoch die individuelle Freiheit gewährleistet ist, wird sich der Einzelne uneinheitlich und unabhängig von seiner Umgebung bewegen, und es wird an Solidarität fehlen. Dies führt zu einem Gefühl der Einsamkeit und Trostlosigkeit, bei dem der Einzelne die Verantwortung für sein Handeln allein tragen muss und das Gefühl

hat, dass er nicht so ist wie die anderen.

Schließlich ist es in der Regel nicht möglich, Freiheit und Solidarität gleichzeitig zu haben. Wenn man beides gleichzeitig haben muss, muss man einen Mittelwert finden, der keine Unzufriedenheit hervorruft, aber sowohl die Freiheit als auch die Solidarität in gewissem Maße einschränkt.

Freiheit und Solidarität sind mit der "… Solidarität für die Liberalisierung (der Gesellschaft usw.)" oder nur dann vereinbar, wenn der freie Wille eines jeden Menschen gemeinsam und von mehreren Menschen gemeinsam geteilt wird.

Da zum Beispiel alle Menschen den Punkt teilen, dass die Lebenshaltungskosten umso niedriger sind, je niedriger der Preis der Güter ist, und je leichter sie leben können, ist es möglich, dass sich jeder Mensch freiwillig und aus eigenem Antrieb "für niedrigere Preise solidarisiert".

2. die zwei Seiten des nassen (trockenen) Wertes

Es gibt zwei Aspekte des nassen Wertes, die gleichzeitig positiv und negativ sind.

Kuscheln und Anklammern zum Beispiel bewirken beide ein nasses Gefühl, aber beide treten gleichzeitig auf.

Ein Kind klammert sich an Sie, weil es Sie mag, und die positive Bewertung durch ein solches Kind gibt Ihnen das Gefühl, sich wohl zu fühlen und glücklich zu sein, was ein positives Gefühl in Ihnen auslöst.

Andererseits wird das ständige Beißen und Klammern des Kindes in Ihrer Nähe, vor allem wenn Sie beschäftigt sind, als lästig und laut empfunden und bringt Ihnen ein negatives Gefühl.

Wenn Sie andererseits Ihre Kinder so behandeln, als ob sie Ihnen lästig wären, und sie von Ihnen abweisen, werden sie nicht mit Ihnen mithalten können und Sie werden sie vermissen.

Immerhin: Kuscheln. Wenn Sie den (positiven Wert) erhalten wollen,

klammern Sie sich an. (Negativer Wert) muss gleichzeitig auftreten.

Dies ist ein Beispiel für den nassen Wert, aber man könnte eine ähnliche Erklärung für den trockenen Wert in Betracht ziehen.

Erstmals veröffentlicht im Jahr 2006

Trockener und nasser Kreislauf

Nov. 2009 Erstmals veröffentlicht.

Wenn wir uns in eine trockene Umgebung begeben, wünschen wir uns Nässe, und wenn wir uns in eine nasse Umgebung begeben, wünschen wir uns Trockenheit, und so wechselt der Wunsch nach Trockenheit und Nässe von trocken zu nass zu trocken zu nass… und so weiter. Der Autor erklärt dies.

In einem trockenen sozialen Umfeld können die Menschen die Ungleichheiten, die sich aus dem freien Wettbewerb ergeben, nicht aushalten. Sie sind des freien Wettbewerbs überdrüssig. Infolgedessen sehnen sie sich nach dem Nassen, das gegenseitige Solidarität und Unterstützung ermöglicht.

Wenn man sich in ein solches nasses soziales Umfeld begibt, beginnt man, sich über die Bindungen zu ärgern und sehnt sich nach einer trockenen Freiheit.

Auf diese Weise geht die Orientierung an Trockenheit und Nässe hin und her.

Emails, Telefone und Trockenheit, Nässe

Nov. 2009 Erstmals veröffentlicht.

Der Autor erklärt die Beziehung zwischen Trockenheit und Nässe und Kommunikationsverhalten wie menschliche E-Mails und Telefonate.

Nässe.
Jemanden anrufen, sich treffen wollen und häufig eine SMS schreiben.
Wenn Ihnen jemand eine SMS schickt, sollten Sie sofort antworten.

Hinter diesem Verhalten steht der Wunsch, die Person kennenzulernen, ihr näher zu kommen.

Trockene Person.
Schreiben Sie mindestens eine SMS oder rufen Sie an.
Reagieren Sie nach einer bestimmten Zeit und Dauer.

Diesem Verhalten liegt der fehlende Wunsch zugrunde, der Person näher zu kommen.

Optimale soziale Feuchtigkeit

Nov. 2009 Erstmals veröffentlicht.

Die soziale Luftfeuchtigkeit kann als der trockene oder feuchte Grad der sozialen Beziehungen (soziale Interaktion) der Menschen in einer Gesellschaft bezeichnet werden.

Wenn sie zu feucht ist.

Es gibt einen Mangel an Freiheit und ein Gefühl von Zwang, also ist es notwendig, mäßig trocken und frei zu sein.
・Da zwischenmenschliche Beziehungen schwierig und anstrengend sind, müssen sie einigermaßen trocken sein und eine klare zwischenmenschliche Beziehung haben.

Zu trocken.
Es ist notwendig, dass sie einigermaßen nass sind und gut miteinander auskommen und miteinander Schritt halten, denn zu viel freier Wettbewerb vergrößert die Kluft.
Es ist notwendig, das Gefühl der Einheit mit anderen in einer angemessen feuchten Umgebung zu erhalten.

Kurz gesagt, es gibt eine optimale soziale Luftfeuchtigkeit, die nicht zu trocken und nicht zu nass für den Menschen ist, und unter einer solchen sozialen Luftfeuchtigkeit können wir die angenehmste und effizienteste Produktion erwarten.

So gilt beispielsweise eine Mischung aus Ackerbauern, Nomaden und Viehzüchtern als eine mäßig trockene und feuchte Gesellschaft, die für den Menschen gut ist.

Systeme und Trockenheit und Nässe

Nov. 2009 Erstmals veröffentlicht.

Das System ist zwischen seinen Komponenten voneinander abhängig und ist in seiner Natur feucht.
Das System ist in seinen Komponenten untereinander heterogen und ist in seiner Natur trocken.

Nasse Forschung, trockene Forschung.

Nov. 2009 Erstmals veröffentlicht.

Bei einer feuchten Studie muss der Forscher

Das Forschungsobjekt lieben und mit ihm verbunden sein. Er muss den Forschungsgegenstand lieben. Das Forschungsobjekt muss ein Objekt der Zuneigung sein.
Er muss ein Gefühl der mütterlichen Verbundenheit mit dem Forschungsobjekt haben.
Kein Gefühl der Distanz zwischen dem Forschungsobjekt und dem Forscher. Sie dürfen nicht objektiv, kalt oder gefühllos gegenüber dem Forschungsgegenstand sein.

Bei der trockenen Forschung muss der Forscher
Der Forschungsgegenstand ist nur ein Mittel oder ein Werkzeug, um ein Ziel zu erreichen, z. B. Geld zu verdienen oder Ruhm oder Ehre zu erlangen.
Das Forschungsobjekt muss ein ruhiger und objektiver Gegenstand der Beobachtung sein.
Halten Sie eine gewisse Distanz zum Gegenstand und meiden Sie ihn kalt.
Machen Sie Ihre eigene Forschung zum Gegenstand einer kaltherzigen Kritik.

Japanische und weibliche Forscher gelten als der feuchte Typ, während westliche und männliche Forscher als der trockene Typ gelten.

Freundeswahl und Trockenheit und Nässe.

Nov. 2009 Erstmals veröffentlicht.

Der Autor erklärt, dass es zwei Arten der Freundschaftswahl gibt: trocken und feucht.

Trockener Individualismus.
Für jedes Hobby einen anderen Freund haben.
Diesen Freund in diesem Hobby zu haben. Diesen Freund in diesem Hobby anders zu haben. So zu sein.
Männlich dominiert sein.

Nasser Inklusivismus.
Ein einziger Freund mit mehreren - alle Interessen kombiniert.
Frauendominiert und japanisch.

Trocken, nass und konservativ, innovativ.

Nov. 2009 Erstmals veröffentlicht.

Erläutert, wie sich das Verhältnis zwischen Instandhaltung und Innovation sowie zwischen Trockenheit und Nässe beispielsweise in Japan und den Vereinigten Staaten unterscheidet.

Nasse Instandhaltung, trockene Innovation
In Japans traditioneller Reisanbau-Gesellschaft unterstützt die konservative Klasse das “Nass” des gegenseitigen Respekts und die innovative Klasse das “Trocken” des Liberalismus.

Trockener Konservatismus, nasse Innovation
In der traditionellen amerikanischen Hirtengesellschaft unterstützt die konservative Klasse die Trockenheit der Selbsthilfe und die innovative Klasse die Nässe des Krankenversicherungsnetzes (gegenseitige Hilfe). Dies ist eine Umkehrung von Japan.

Das Netz ist nass.

Erstmals veröffentlicht im November 2009.

Dies erklärt, wie das Internet den Menschen ein nasses Gefühl gibt.

Das Internet, das Sicherheitsnetz … beide sind nass, weil sie sich auf die Herstellung von Verbindungen und Verbindungen mit Menschen zubewegen.

Management und Wirtschaft

Betrachtung der "optimalen" Luftfeuchtigkeit in Organisationen

Die Vor- und Nachteile von trockenen und feuchten Geweben sowie die Regulierung und Korrektur der Gewebefeuchtigkeit
(c)2002.10 Erstmals veröffentlicht

Für Organisationen, die zu trocken oder zu feucht sind, muss man Hilfe bei der "Feuchtigkeitsregulierung" anbieten, um das Problem zu lösen. Der Autor zielt darauf ab, Leistung und Komfort zu verbessern, indem er die Atmosphäre in der Organisation korrigiert. Der Autor analysiert die Stärken und Schwächen von trockenen und feuchten Organisationen und fasst die Möglichkeiten der Feuchtigkeitskontrolle und -korrektur von Organisationen sowie die Rolle der psychologischen Berater bei der Erreichung dieses Ziels zusammen.

1.

In diesem Abschnitt wird erörtert, wie groß das Potenzial für die Anwendung von Erkenntnissen über trockene und feuchte Persönlichkeiten und Einstellungen auf individueller Ebene auf die Organisationsebene ist und welche Herausforderungen gelöst werden müssen, um das Organisationsklima zu verbessern.

In der Gesellschaft gibt es viele Organisationen, die entweder zu trocken oder zu feucht sind und daher als dysfunktional oder pathologisch angesehen werden. Es ist notwendig, ein System einzurichten, das solchen Organisationen eine Beratung zum Thema "Gewebefeuchtigkeit" bietet.
Zweck der Beratung ist es, bei der Anpassung und Korrektur der Gewebefeuchtigkeit zu helfen, um das Problem des zu trockenen oder zu feuchten Gewebes zu lösen.
Ziel ist es, die Atmosphäre in der Organisation zu verbessern, um Leistung und Komfort zu steigern.
Zu den Zielorganisationen gehören Behörden, Unternehmen, Schulen und Haushalte.

2.

In diesem Abschnitt werden wir die Merkmale von trockenen und feuchten Organisationen vergleichen, indem wir sie in Stärken und Schwächen unterteilen, und erörtern, was im Hinblick auf die Verbesserung der Leistung und der Mitarbeiterzufriedenheit wünschenswert (oder umgekehrt problematisch) ist. In diesem Abschnitt wird das Wesen von trockenen/feuchten Organisationen erörtert.

2.1 Feuchte Organisationen.
Die Vorteile einer feuchten Organisation sind.

Interdependenz und Unterstützungsorientierung.
Nasse Organisationen sind voller menschlicher Wärme und Berührung. Sie sind gemeinschaftlich, familienfreundlich und bequem, zumindest am Anfang. Das sollte den Wunsch wecken, länger zu bleiben. Die Mitglieder sind bereit, für die Aufrechterhaltung ihres Wohlbefindens zu arbeiten.
Innerhalb der Organisation sollten die Mitglieder bereit sein, mit den Kollegen um sie herum zusammenzuarbeiten, sich umeinander zu kümmern und einander zu helfen, wobei ihre eigenen Interessen

zweitrangig sind. (Wenn es einem Mitglied nicht gut geht, werden die Menschen in seinem Umfeld aktiv und unentgeltlich für ihn einspringen, was ihm in Zeiten der Not Seelenfrieden gibt und ihn emotional stark unterstützt, um seine Arbeit fortzusetzen. Es fällt ihnen auch leicht, die Verantwortung für ihr Versagen mitzutragen.

Beziehungsorientiert.
Ein starkes Gefühl der Verbundenheit mit der Organisation wird gefördert, und die Mitglieder sind bereit, sich ohne Eigennutz für die Organisation, der sie angehören, zu engagieren.
Das Mitglied ist eins mit der Organisation. Sie müssen eine Schicksalsgemeinschaft mit ihren Kollegen um sie herum bilden.
Der Erfolg der Organisation ist auch der Erfolg des Mitglieds. Der Erfolg wird mit den Kollegen um ihn herum geteilt und hängt nicht davon ab, wessen Leistung es ist (d.h. nicht von seiner eigenen). Es geht darum, ein Teil der Organisation zu sein.
Indem sie eins mit der Organisation werden, erweitert sich das Ego jedes Mitglieds auf die Größe der Organisation als Ganzes, und sie fühlen sich befähigt und in der Lage, mit einem Gefühl der Allmacht positiv und kraftvoll zu arbeiten.

Synchronisation und Synchronisationsorientierung.
Die Mitglieder haben ein starkes Gefühl der Einheit und teilen eine enge psychologische Position miteinander. Infolgedessen ist es einfach, sich abzustimmen und mit weniger Reibungen zwischen den Mitgliedern zu arbeiten. Um das Gefühl der Einheit aufrechtzuerhalten, ziehen es die Mitglieder vor, sich so zu verhalten wie ihre Umgebung und versuchen, in der gleichen horizontalen Position zu bleiben.
Sie sehen sich nicht als Konkurrenten (z. B. sehen sie sich nicht als Konkurrenten, und Beförderungen werden auf freundliche, synchrone Weise durchgeführt).), so dass sie sich ihrer Umgebung gegenüber sicher und nachsichtig fühlen und sich auf ihre Arbeit konzentrieren können.
Selbst kleine, unbedeutende Unterschiede (z. B. bei Beförderungen und Behandlungen) können bei den Mitgliedern zu einem Verlust des Zusammengehörigkeitsgefühls führen. Die Tatsache, dass die erwachsenen Mitglieder verzweifelt versuchen, einander einzuholen, um das durch die Verspätung verlorene Gefühl der Einheit wiederzuerlangen, führt zu einem intensiven Wettbewerb unter den Mitgliedern mit dem Ziel, die Synchronisierung und Lateralisierung wiederherzustellen (sympathischer Wettbewerb), was zur Vitalität der Organisation führt.

Auf der anderen Seite sind die Nachteile der nassen Organisationen.

Kollektivismus]
Da die Interessen der Gruppe Vorrang vor denen des Einzelnen haben, sind die Mitglieder einseitig gezwungen, sich für die Organisation aufzuopfern.

Crowding-Orientierung.
Der psychologische Abstand zwischen den Mitgliedern ist gering, und da sie an einem Ort zusammengepfercht sind, gibt es keine psychologischen Lücken zwischen den Mitgliedern, und die Luftströmung ist schlecht und erstickend. Die Beziehungen sind zu intensiv.

Orientierung an geschlossenen Türen.
Da die Organisation gegenüber der Außenwelt verschlossen ist, ist es schwierig, frischen Wind (neue Talente) von außen hereinzulassen. Es ist leicht, sich nach innen zu wenden und engstirnig zu werden. Die Atmosphäre in der Organisation ist dunkel, weil kein Licht von außen hereinscheint.

Synchronisationsorientiert
Die Mitglieder ziehen sich gegenseitig nach unten, um sich auf dem gleichen Stand zu halten, ziehen diejenigen, die nicht dabei sind, nach unten und versuchen, bemerkenswerte Leistungen aufzuzählen (oder diejenigen, die sie erbracht haben), und verringern ihre Motivation, persönlich etwas zu erreichen. Es steht viel auf dem Spiel.
Da sie sich gegenseitig abstimmen, um Wärme und ein Gefühl der Einheit aufrechtzuerhalten, wird ihr Denken homogenisiert, und irgendwann beginnen sie, die Heterogenen und Kompetenten auszugrenzen.

Ordnungspolitik]
Die Mitglieder müssen gemeinsam handeln, um das Gefühl der Einheit aufrechtzuerhalten, und das Verhalten der anderen regulieren und einschränken, um Disziplin zu schaffen und ihre Handlungen aufeinander abzustimmen.

Beziehungsorientiertheit]
Sie sind sehr auf die Aufrechterhaltung guter psychologischer

zwischenmenschlicher Beziehungen bedacht und neigen zu Stress.

Anti-Privatsphäre.
Unter den Mitgliedern herrscht ein Mangel an Privatsphäre. Klatsch und Tratsch über das Privatleben und die sexuellen Neigungen der Mitglieder kursieren ständig in der Organisation, was schwer zu bekämpfen ist und dazu führt, dass sie ihre Energie für andere Dinge als die Verbesserung der Leistung aufwenden.

Bindungsorientiert.
Ein Teammitglied bleibt an einem Ort hängen. (Dies führt zu einer Stagnation der Arbeitsatmosphäre, da die Mitarbeiter dazu neigen, sich an Präzedenzfälle und Konventionen zu halten. Ein Gefühl der Müdigkeit beherrscht den Ort. Mangelnde Bereitschaft, neue Dinge auszuprobieren, eine zu ausgeprägte Status-quo-Mentalität und die Unfähigkeit, mit den Veränderungen im Umfeld Schritt zu halten.
Je länger man in der Organisation ist, je mehr Präzedenzfälle und Konventionen man sich angeeignet hat und je offener man wird, desto wahrscheinlicher ist es, dass “inkompetente Ältere” dominieren. Da die puritanische Mentalität, diejenigen zu respektieren, die von Anfang an in der Organisation bleiben, zu stark wird, werden Gelegenheiten zur Gewinnung externer Talente verpasst, was zu schlechten Leistungen führt.
So lange in der Organisation zu bleiben, dass man alle kleinen Fehler der einzelnen Mitglieder sehen kann, was Unbehagen verursacht.

2.2 Trockene Organisation.

Die Vorteile einer trockenen Organisation.

Individualismus.
Die individuelle Entscheidungsfindung wird respektiert, so dass jeder Einzelne, der eigene Ideen zur Verbesserung der organisatorischen Produktivität hat, diese auch aktiv einbringen kann.
Da man sich nicht zu unbegrenzter und uneingeschränkter Loyalität gegenüber einer Organisation verpflichten muss, muss man auch keine unnötigen Opfer für die Organisation bringen.

Weiträumige Verteilungsorientierung]
Die einzelnen Mitglieder sollten voneinander getrennt sein und es sollte genügend psychologischer Raum zwischen den Mitgliedern

vorhanden sein, um eine gute Belüftung zu ermöglichen. Die Atmosphäre sollte zum Arbeiten anregend sein.

Nicht auf Beziehungen und Vetternwirtschaft ausgerichtet.
Man kann die Leute, die man braucht (oder denen man sich verkaufen will), persönlich treffen und mit ihnen sprechen, ohne dass man zu ihnen zurückkehren muss, und man kann Leute mit hoher Mobilität einstellen.

Liberalismus.
Da es nicht zu viele Bindungen zwischen den Mitgliedern gibt, kann sich jedes Mitglied frei und unabhängig bewegen. Da es nur wenige Zwänge und Beschränkungen gibt, genießen die Mitglieder Entscheidungsfreiheit im Geschäftsleben, so dass sie die Maßnahmen, die sie für die Organisation für wünschenswert halten, leichter durchführen können. Jedes Teammitglied kann seine Arbeitsleistung frei vor anderen präsentieren.
Der Informationsfluss zwischen den Mitgliedern der Organisation wird reibungsloser und schneller, da sie direkt mit der Person in Kontakt treten können, die für die Erreichung der Ziele der Organisation notwendig ist.

Unsynchrone Orientierung
Anstatt für ihre Andersartigkeit kritisiert zu werden, werden sie als eigenständige Individuen willkommen geheißen, was es ihnen ermöglicht, ihren eigenen Weg zu gehen, der sich von dem anderer unterscheidet, und die Ergebnisse, die sie produzieren, haben eine starke Anziehungskraft und einen Wettbewerbsvorteil, den andere nicht nachahmen können.

Respekt vor der Privatsphäre.
Sie können ein angenehmes Maß an Privatsphäre bewahren, weil andere Mitglieder sich nicht unnötig in Ihre Privatsphäre einmischen, indem sie nachfragen oder tratschen. Sie können sich auf ihre eigentlichen Aufgaben konzentrieren, da sie sich nicht um die Wahrung der Privatsphäre kümmern müssen.

Rationale Orientierung.
Da sie nicht übermäßig auf ihre Umgebung achten müssen, können sie als Einzelpersonen rationale Urteile fällen, da sie weniger Gefahr laufen, von den umliegenden Mitgliedern unnötig gestört zu werden.

Offenheitsorientiert
Die Organisation ist offen für die Außenwelt, was es talentierten Menschen von außerhalb erleichtert, in die Organisation zu kommen. Die Atmosphäre der Organisation ist hell, positiv und erstrebenswert, weil das Licht von außen direkt in die Organisation hineinstrahlt.

Dynamische Orientierung.
Je öfter sich die Mitglieder bewegen, desto schneller und einfallsreicher werden sie als Organisation. Sie sind daher in der Lage, sofort Maßnahmen zu ergreifen, um sich an Veränderungen im äußeren Umfeld anzupassen. Die Mobilität der Organisation wird verbessert.

Kreativitätsorientiert
Freies Denken und die Fähigkeit, ohne organisatorische Zwänge und Präzedenzfälle in neue und unerforschte Bereiche vorzustoßen, ermöglichen es Ihnen, originelle Forschungs- und Entwicklungsergebnisse zu erzielen, die es so noch nie gegeben hat.

Die Nachteile von Trockenorganisationen sind.

Individualismus.
Da jedes Mitglied nur an seine eigenen Interessen denkt, selbst wenn dies für die Organisation als Ganzes oder für die Mitglieder in seinem Umfeld von Vorteil ist, versuchen sie nicht, Dinge zu tun, die nicht für sie selbst von Vorteil sind. Infolgedessen ist es schwierig, eine freiwillige Zusammenarbeit zwischen den Mitgliedern zu schaffen, die über den Vertrag hinausgeht. Selbst wenn Sie etwas tun, das für andere von Nutzen ist, können Sie 1.) kein Geld verdienen, wenn Ihre Leistung für andere nicht von Nutzen ist, weil andere die von Ihnen erbrachten Dienste nicht in Anspruch nehmen und Sie nicht davon profitieren können, und 2.) erhalten Sie eine Gegenleistung (Ihren Nutzen), wie z. B. den Eintritt in den Himmel nach dem Tod, wenn Sie etwas Gutes tun. usw., und zum ersten Mal sind wir motiviert, Dinge zu tun, die anderen nutzen.

[Unabhängige Orientierung]
Aufgrund der übertriebenen Leistungs- und Meritokratie denkt jeder nur an seine eigenen Fähigkeiten und Ergebnisse und neigt dazu, anderen nicht zu helfen und denkt, dass es in Ordnung ist, andere in den Rücken zu treten. Da der Grad der gegenseitigen Unterstützung

gering ist, fehlt es an einer gemeinschaftlichen und familiären Atmosphäre, und die Stimmung in der Organisation wird kalt und kühl. Sie können sich nicht darauf verlassen, dass andere ihnen helfen, weil sie sich um ihre eigenen Angelegenheiten kümmern müssen (und wenn sie das tun, verlangen sie ganz offen eine Gegenleistung, z. B. dass sie ihnen ihre Ergebnisse geben). Wenn du dich auf sie verlässt, werden sie dich bitten, ihnen etwas zu geben. Wenn sie nicht in der Lage sind, eigenständig Entscheidungen zu treffen, tragen sie eine große Last an Verantwortung.

Loslösungsorientierung, Respekt vor der Privatsphäre
Mangelnde Einigkeit unter den Mitgliedern, da jedes Mitglied unabhängig von den anderen handelt. Sie gehen davon aus, dass sie unterschiedliche Meinungen übereinander haben, und die zwischenmenschlichen Beziehungen neigen dazu, oberflächlich zu werden, wenn sie intakt bleiben. (Dass es zu Widersprüchen und Rechtsstreitigkeiten kommen kann.) Aus diesem Grund werden die Beziehungen nicht in die Tiefe gehen und nicht mehr einfach und unkompliziert sein.

Liberalismus.
Die Rivalität aller Mitglieder um sie herum ist eine freie Rivalität, und weil sie nicht wissen, wann sie überholt werden oder ihre Positionen umgedreht werden, können sie sich nicht entspannen und sind gestresst.

Nicht bindungsorientiert.
Da die erwachsenen Mitglieder nicht in der Organisation verankert sind und sich aktiv hinauswagen, kommen und gehen sie. Die Loyalität eines erwachsenen Mitglieds gegenüber der Organisation basiert ausschließlich auf einem kurzfristigen Vertrag, und sobald dieser Vertrag endet, sind sie von diesem Moment an wieder Fremde. Es ist schwierig, ein erwachsenes Mitglied zu finden, das bereit ist, der Organisation über einen längeren Zeitraum bedingungslos und privat zu dienen.

2.3 Unvereinbarkeit von trockenen und feuchten Merkmalen

Die oben aufgeführten Merkmale trockener Organisationen (Individualismus, Liberalismus, rationale Orientierung…) und die Merkmale nasser Organisationen (kollektivistisch, regulierend,

irrational orientiert…) sind Gegensätze, und es wäre schwierig, eine Organisation zu schaffen, die eine starke Kombination aus beiden gleichzeitig aufweist (z. B. kollektivistisch = kollektivistisch und liberale Atmosphäre = liberale Organisation).

Eine feuchte Organisation voller familiärer Wärme neigt beispielsweise dazu, eine stagnierende Atmosphäre und einen schlechten Luftstrom zu haben. Eine offene, luftige, gut bewegliche, leichtfüßige, trockene Organisation ist dagegen eher kalt und kühl, was die zwischenmenschlichen Beziehungen angeht, und man fühlt sich in ihr oft einsam und entfremdet.

Vom Standpunkt der Trockenheit aus betrachtet, widersprechen sich die beiden jedoch und sind unvereinbar.

Vom Standpunkt des Trockenen-Nassen aus gesehen sind diese beiden jedoch widersprüchlich und unvereinbar miteinander. Die beste Leistung einer Organisation kann erreicht werden, wenn das Gleichgewicht zwischen trocken-nass und trocken-feucht angemessen warm und gut belüftet ist.

3.

Aus den obigen Ausführungen geht hervor, dass die Organisation weder zu trocken noch zu nass sein darf, um gute Leistungen zu erbringen oder um sich in ihr unwohl zu fühlen.
Es sollte genau die richtige Menge an Feuchtigkeit herrschen, nicht zu trocken und nicht zu feucht, für die Mitglieder der Organisation.
Wie hoch ist die optimale Luftfeuchtigkeit in einem Unternehmen?
Sobald dies bekannt ist, kann die Steuerung der Luftfeuchtigkeit im Unternehmen (ebenso wie die Entfeuchtung und Befeuchtung von Klimaanlagen) auf optimale Bedingungen einen wesentlichen Beitrag zur Verbesserung der Produktivität des Unternehmens und der Mitarbeiterzufriedenheit leisten.
Um diesen Vorteil nachzuweisen, ist eine Überprüfung durch eine Feldstudie erforderlich.
Das Verifikationsverfahren sieht wie folgt aus.
(1) Entwicklung einer psychologischen Skala zur Messung der organisatorischen Luftfeuchtigkeit und Beantwortung dieser Skala durch Mitglieder verschiedener Organisationen.
(2) Eine separate Fragebogenerhebung über die Produktivität (Leistung) und das Komfortniveau jeder zu befragenden

Organisation und Klassifizierung der Ergebnisse.
(3) Untersuchung, wie sich die Luftfeuchtigkeit der Organisation zwischen Organisationen mit guter Produktivität und solchen mit niedriger Produktivität sowie zwischen komfortablen und unkomfortablen Organisationen unterscheidet.

Zu den Hypothesen gehören zum Beispiel die folgenden.
(1) Eine der wünschenswertesten Leistungs-/Komfortbedingungen liegt in der Mitte zwischen dem trockenen und dem feuchten Punkt.
(2) Insgesamt zwei wünschenswerte Leistungs- und Komfortniveaus werden an jedem der Trocken- und Nasspunkte gefunden.
(3) Es wird eine Kombination aus (1) und (2) auftreten.
(4) Organisatorische Leistung und Behaglichkeit sind unabhängig von Trockenheit/Nässe.

Nachdem die oben genannten Hypothesen getestet und die optimale Luftfeuchtigkeit ermittelt wurde, müssen neue wirksame Methoden zur Kontrolle und Regulierung der Luftfeuchtigkeit in Unternehmen entwickelt werden.
Eine wirksame Methode bestünde darin, jeder Organisation einen Berater zuzuweisen (z. B. einen Betriebsberater im Falle eines Unternehmens), der sein Fachwissen im Bereich der zwischenmenschlichen Feuchtigkeitskontrolle auf die zwischenmenschliche Feuchtigkeitskontrolle unter den Mitgliedern der Organisation anwendet. In diesem Prozess ist es notwendig, die aktuelle Situation der Organisation zu verstehen und Beratung zu leisten, um die Luftfeuchtigkeit auf das gewünschte Niveau zu bringen. Der Organisationsberater kann feuchte Verhaltensweisen in die Organisation einbringen, wenn sie zu trocken ist, und umgekehrt, wenn sie zu feucht ist.

Der Autor hat auf dieser Website bereits eine Reihe von Erkenntnissen darüber zusammengetragen, welche Verhaltensweisen trocken und feucht sind, so dass Sie sich darauf beziehen können.

Die Frage ist, wie man ein effektives Verfahren zur Regulierung der Gewebefeuchtigkeit bestimmt. In Frage kämen zum Beispiel die folgenden Verfahren.

1) Bilden Sie eine Art organisatorisches Feuchtigkeits-Kontrollkomitee, das von Beratern geleitet wird, mit Blick auf die gesamte Organisation, und erteilen Sie ihnen die volle Autorität, die organisatorische Feuchtigkeit zu regulieren und zu korrigieren.

(2) Bei den Beratern handelt es sich um Schlüsselpersonen in der Organisation, die eine wichtige Rolle bei der organisatorischen Entscheidungsfindung gespielt haben (dies ist nicht unbedingt eine Person mit hohem Status. Auch Personen, die keine Karriere machen, können dank ihrer besonderen Fähigkeiten, die nur sie besitzen, großen Einfluss in der Organisation ausüben.)), indem man sie in der Organisation befragt und vor Ort beobachtet und dann ihre bevorzugte zwischenmenschliche Feuchtigkeit durch persönliche Umfragen und andere Methoden misst.

(3) Zusammenstellung der Daten über die von den Schlüsselpersonen in der Organisation bevorzugte zwischenmenschliche Luftfeuchtigkeit und Ermittlung der aktuellen Luftfeuchtigkeit in der Organisation auf der Grundlage dieser Daten.
4) Feststellen, ob die berechnete organisatorische Luftfeuchtigkeit im Hinblick auf die Organisationsziele, die Leistung und die Mitarbeiterzufriedenheit angemessen ist.

(5) Wird die Luftfeuchtigkeit der Organisation als unangemessen beurteilt, wird beschlossen, die nächstgelegene organisatorische Luftfeuchtigkeit mit hoher Leistung und Mitarbeiterzufriedenheit im Hinblick auf die Ziele und Anweisungen der Organisation zu finden und die Luftfeuchtigkeit der ursprünglichen Organisation auf diese Luftfeuchtigkeit zu übertragen.

6) Bei der Verlagerung der Luftfeuchtigkeit werden die folgenden zwei Schritte unternommen: a) soweit möglich, Korrektur der Präferenz des traditionellen Schlüsselpersonals der Organisation und b) Anwendung unangekündigter psychologischer Tests und Interviews, um diejenigen zu finden und zu erziehen, die traditionell kompetent in der Organisation sind, aber kalt behandelt wurden, weil sie nicht in die herkömmliche organisatorische Luftfeuchtigkeit passen, um die neue Position des Schlüsselpersonals einzunehmen. Der Prozess, dies zu tun, ist abgeschlossen.

All diese Schritte können nicht innerhalb eines kurzen Zeitraums, etwa von einigen Monaten, durchgeführt werden. Es wird erwartet, dass die ersten Ergebnisse nur dann erzielt werden können, wenn die psychologische Umstrukturierung der Mitglieder der Organisation sorgfältig über einen Zeitraum von einem bis mehreren Jahren durchgeführt wird, wie es bei der Umstrukturierung des Produktproduktionssystems der Fall ist.

Darüber hinaus werden bei der Korrektur dieser organisatorischen Feuchtigkeit nicht Einzelpersonen, sondern psychologische Berater eine wichtige Rolle spielen, wie es in der Vergangenheit nicht der Fall war. Daher ist es notwendig, die Ausbildungsinhalte der konventionellen klinischen Psychologie von einem individuumszentrierten Ansatz zu einem organisations- und gesellschaftszentrierten Ansatz zu ändern.

In Wirklichkeit ist die zwischenmenschliche Feuchtigkeit, die für jedes Mitglied einer Organisation angemessen ist, für jedes Mitglied unterschiedlich. Einige Mitglieder bevorzugen trockene und feuchte zwischenmenschliche Beziehungen (trockene Moleküle) und andere bevorzugen Nässe (feuchte Moleküle). In diesem Fall ist der Grad der Trockenheits- und Feuchtigkeitsvorliebe bei Erwachsenen angeboren und genetisch bedingt und variiert je nach Erziehung und Familienstruktur. (↓ Anmerkung. Es ist unwahrscheinlich, dass Gewebe in Bezug auf Trockenheit und Nässe homogen sind, vielmehr wird davon ausgegangen, dass im Gewebe ständig ein Tauziehen zwischen trockenen und nassen Molekülen stattfindet.

Die angeborene Präferenz für Trockenheit und Nässe muss geklärt werden, z. B. ob ostasiatische Völker, wie die Japaner, genetisch so entwickelt sind, dass sie im Umfeld des Reisanbaus Nässe bevorzugen, und welche Gene, wenn überhaupt, für die Trockenheitspräferenz verantwortlich sind.
Weitere Forschungsarbeiten sind auch zu dem Aspekt erforderlich, dass die Trocken-Nass-Präferenz durch erworbene Merkmale des Umfelds, in dem Kinder aufwachsen, bestimmt wird, z. B. inwieweit Kinder, die in einem trockenen familiären Umfeld aufwachsen, Trockenheit bevorzugen, und ob Kinder, die in einem zu feuchten familiären Umfeld aufwachsen, dazu neigen, trockene zwischenmenschliche Beziehungen zu bevorzugen, weil sie der feuchten Atmosphäre entkommen.

Wenn jedoch die Persönlichkeit des Organisationsleiters oder die Anzahl der Mitglieder entweder in Richtung trockener oder feuchter Beziehungen tendiert, kann das eine das andere überwiegen, und die Minderheit kann oberflächlich der zwischenmenschlichen Feuchtigkeit der Mehrheit folgen, während sich psychologischer Stress ansammelt, der sich oft als psychologisches Hindernis für die

betreffende Person manifestiert. Es wird angenommen, dass dies der Fall ist. Außerdem kann es zu einer Abwanderung von Talenten kommen, die nicht zur Luftfeuchtigkeit der Organisation passen (z. B. ein Nobelpreisträger, der seine Forschung in den Westen verlegt hat, weil er nicht in einem feuchten japanischen Unternehmen oder einer Regierungsorganisation arbeiten wollte).

Bei der Steuerung der Luftfeuchtigkeit in der Organisation müssen die oben genannten Punkte berücksichtigt werden, d. h. es muss vorrangig die Luftfeuchtigkeit in der Organisation bestimmt werden, bei der sich die Mehrheit der Mitglieder wohl fühlt, während die Minderheit in Bezug auf Trockenheit und Nässe nicht vernachlässigt werden darf (z. B. durch eine Politik der Isolierung von der Mehrheit).

(c)2002 Erstmals veröffentlicht im Jahr 2002

Kollektivismus

-Ein Vorschlag für eine Methode zur Leistungsbewertung, die für nasse Organisationen geeignet ist
Erstmals veröffentlicht im September 2004

Traditionell ist das leistungsbezogene System in Japan auf individueller Basis trocken. Dies führte zu einem Gefühl der Entfremdung und Kälte unter den Mitgliedern, was einen Rückgang der Moral zur Folge hatte. Daher schlage ich vor, dass japanische Organisationen eine neue Art von gruppenbasiertem, feuchtem, leistungsorientiertem System brauchen, dessen Vorteile “Gruppensolidarität und eine Explosion der Gruppenmacht durch Einheit sind, um ein hohes Niveau an Ergebnissen zu erzielen.

Ich schlage hier eine neue Form des leistungsbasierten Ansatzes vor, der für nasse und mütterliche Organisationen wie die japanische Mura-Gesellschaft geeignet ist.

Traditionell basiert das leistungsorientierte System in Japan auf der Beurteilung der Fähigkeiten und Leistungen der einzelnen Mitglieder der Organisation durch einen einzigen Vorgesetzten, wobei die Mitglieder unterschiedlich behandelt werden.

In einer feuchten Gesellschaft würde das traditionelle trockene leistungsorientierte System, bei dem das Individuum die Bewertungseinheit ist, dazu führen, dass sich die Individuen auseinander bewegen und der Gruppenzusammenhalt zerbricht. Außerdem würde der Neid auf diejenigen, die gute Leistungen erbringen, umherschwirren, und die Energie würde nicht auf das Erreichen der organisatorischen Ziele gelenkt werden, wo sie von jedem Einzelnen eingesetzt werden sollte.

In dieser Hinsicht eignet sich das herkömmliche leistungsbezogene Beurteilungssystem, bei dem jeder Einzelne separat bewertet wird, für die trockenen Gesellschaften Europas und der Vereinigten Staaten, nicht aber für die feuchten Gesellschaften Japans und Ostasiens, in denen die Solidarität unter den Einzelnen im Vordergrund steht.

Eine trockene, auf dem Individuum basierende Leistungsbewertung eignet sich nicht für feuchte Gesellschaften wie Japan und Ostasien, in denen die Solidarität zwischen den Individuen geschätzt wird, sondern basiert auf dem eigenen persönlichen Gewinn oder Verlust, ohne den Beitrag oder Nutzen für die Gruppe als Ganzes zu berücksichtigen.

Ein trockener leistungsorientierter Ansatz, bei dem jeder Einzelne für sich betrachtet wird, führt zu Unterschieden in der Behandlung von Menschen. Er behandelt die Menschen auf der Grundlage ihrer unterschiedlichen Fähigkeiten. Auf diese Weise entsteht eine Ungleichheit zwischen den Menschen in der Organisation und das Gefühl der Einheit geht verloren.

In einer trockenen Organisation, die verschiedene Fremde zusammenbringt, ist dies wirksam, aber in einer nassen Organisation, die darauf abzielt, mit anderen Mitgliedern “unseres Unternehmens” auszukommen und sich mit ihnen zu messen, geht das Gefühl der Solidarität und Einheit verloren, und ein Gefühl der Entfremdung und Kälte breitet sich unter den Mitgliedern aus, was zu einem Rückgang der Moral führt.

Daher brauchen wir einen neuen, auf Leistung basierenden Ansatz für die Gruppeneinheit, wobei der Vorteil einer nassen Organisation darin besteht, dass eine Explosion der Gruppenkraft durch Gruppensolidarität und -einigkeit ein hohes Maß an Ergebnissen hervorbringen wird.

Ein leistungsorientiertes System, das die Mitarbeiter je nach ihrem Leistungsniveau innerhalb einer Organisation unterschiedlich behandelt, ist nicht immer trocken. Auch eine feuchte Meritokratie ist möglich.

Was ist also eine feuchte leistungsorientierte Entlohnung? Sie bewertet die Ergebnisse nicht auf einer eigennützigen Basis auf individueller Basis, wie in trockenen leistungsorientierten Systemen, sondern auf der Basis einer kleinen Gruppe.

Beim Wet Performanceism wird der Einzelne nicht von der Gruppe getrennt und separat bewertet. Er reduziert die Arbeit nicht auf den Einzelnen, sondern bewertet sie auf Gruppenbasis.

Das starke Gefühl der Gruppenzugehörigkeit, des Zusammengehörigkeitsgefühls, der Abstimmung und der Einheit, das die Mitglieder einer nassen Gesellschaft haben, wird auf positive Weise genutzt. Darüber hinaus kann die Qualität der Arbeit durch ein stärkeres Gefühl der Rivalität und des Wettbewerbs zwischen den Gruppen verbessert werden, um wettbewerbsfähig zu sein.

Eine nasse Organisation wie ein japanisches Unternehmen kann sehr produktiv sein, wenn ihre Mitglieder kleine Gruppen bilden, um miteinander zu konkurrieren und sich zu messen. Dies zeigt sich in der japanischen Fertigungsindustrie, wo die Qualität der Produktherstellung stark verbessert wurde, indem die Mitarbeiter in kleinen Gruppen arbeiteten, um die Qualität durch TQC-Übungen zu verbessern.

Überträgt man dies auf das leistungsorientierte System in einer nassen Organisation, so kann die Produktivität der Gruppe durch Einigkeit innerhalb der Gruppe, Opposition zu anderen Gruppen und Wettbewerbsbewusstsein verbessert werden, indem die Mitarbeiter kleine Gruppen zur Leistungsbewertung bilden.

Kurz gesagt, die Bewertung der internen Leistung der Organisation basiert auf dem traditionellen ländlichen “Stammesgeist” (d.h. dem Versuch, sich zu vereinen und mit anderen Dörfern zu konkurrieren).), um ein Gefühl der Rivalität zwischen den Gruppen und ein Gefühl der Einheit innerhalb der Gruppe zu fördern.

Ebenso wird der trockene, leistungsorientierte Ansatz “Diese Arbeit ist meine persönliche Leistung” durch den feuchteren Ansatz “Diese Arbeit ist die Leistung der gesamten Gruppe” ersetzt.

Traditionell wird die Arbeit in der Regel in Gruppen erledigt, so dass es schwierig ist, die Ergebnisse auf den Einzelnen zurückzuführen, und es angemessener ist, die Gruppe als Ganzes zu bewerten.

Dadurch, dass die Ergebnisse nicht auf den Einzelnen zurückgeführt werden, entsteht natürlich das Problem der Trittbrettfahrer. Kurz gesagt handelt es sich dabei um das Auftreten von Mitgliedern, die keine Arbeit leisten, sondern von der Arbeit der anderen schmarotzen. Dies kann verhindert werden, indem die Gruppengröße, die die Einheit der Leistungsbewertung darstellt, verkleinert wird, um die Verteilung der Verantwortung zu verhindern.

Auf diese Weise können wir versuchen, diejenigen, die keinen Beitrag zur Gruppe leisten, d. h. Trittbrettfahrer, innerhalb der Gruppe leichter zu identifizieren, und auf diese Weise werden Trittbrettfahrer natürlich seltener in der Gruppe bleiben und alle werden verzweifelt versuchen, einen Beitrag zur Gruppe zu leisten.

Die Verteilung der Ergebnisse innerhalb der Gruppe führt zum Beispiel oft zu einem Kampf um die Ergebnisse, selbst wenn sie der Autonomie der Gruppe überlassen wird. Die Person mit der lautesten Stimme wird alle Ergebnisse für sich beanspruchen, was das Gefühl der Ungerechtigkeit verstärkt. In dieser Hinsicht sind wir der Meinung, dass Gleichheit für alle wünschenswert ist, aber nur für diese Gruppe. Kurz gesagt, es sollte Unterschiede und Diskriminierung bei der Bewertung zwischen Gruppen geben, aber jeder sollte innerhalb einer Gruppe die gleiche Bewertung erhalten.

Wenn eine Untergruppe eine schlechte Note erhält, wird die Schuld natürlich dem Außenseiter zugeschoben, der die Leistung der Untergruppe verschlechtert hat, oder den Trittbrettfahrern, die nicht zur Verbesserung der Untergruppe beigetragen haben.

Dies gilt selbst dann, wenn die kleinen Gruppen gut abgeschnitten haben. Die Trittbrettfahrer und Außenseiter erhalten gute Noten, weil andere Mitglieder ihr Bestes gegeben haben, obwohl sie die Arbeit nicht gemacht haben, und ihnen wird von den Mitgliedern, die ihr Bestes gegeben haben, gesagt: “Ihr habt wegen uns ein gutes Gehalt bekommen. Du solltest dankbar sein. Wenn das passiert, werden die Mitglieder einer kleinen Gruppe von Arbeitern dich mit kalter Verachtung ansehen und sagen: “Du solltest dankbar sein, dass du wegen uns einen guten Lohn bekommen hast”, und du wirst dich unwohl fühlen.

Die Mitglieder der Kleingruppe würden dann hart daran arbeiten, die Leistung der Kleingruppe zu verbessern, damit sie nicht Opfer solcher Vorwürfe und Verachtung werden und eine solche Situation vermeiden. Diese Energie, nicht als minderwertig gegenüber den anderen Gruppenmitgliedern angesehen zu werden, wirkt sich positiv auf die Leistung des Unternehmens und der Regierung als Ganzes aus.

Dies ist eine “demotivierende” Motivation, die darauf abzielt, andere nicht herabzuziehen, aber sie führt dennoch zu einer großen Menge an Energie für die Gruppe und die Organisation, um die Leistung in eine positive Richtung zu bringen.

Kurz gesagt, diejenigen, die keine persönlichen Ergebnisse erzielen, die den hohen Bewertungen der kollektiven Ergebnisse entsprechen, werden wahrscheinlich in Verlegenheit gebracht und drängen sich selbst, härter zu arbeiten und höhere individuelle Ergebnisse zu erzielen.

Somit ermutigt das Wet-Performance-System die Mitglieder, freiwillig hart zu arbeiten, um zu vermeiden, dass andere in der Gruppe nach unten gezogen werden, und um keinen negativen Fuß in die Tür zu setzen, wodurch ein Gefühl der Gruppeneinheit aufrechterhalten und gleichzeitig der traditionelle Zweck des Wet-Performance-Systems erreicht wird, nämlich die Berücksichtigung der Leistung bei der Arbeitsbewertung.

Die Mitglieder einer Kleingruppe können ihre eigene Leistung verbessern, indem sie einen positiven Beitrag zur Gruppe leisten. Auf diese Weise können sie eine positive Einstellung zur engen, lückenhaften und nüchternen Unterstützungsarbeit entwickeln.

Sie haben auch das Gefühl, dass ihre Fähigkeiten und ihre Motivation zugenommen haben, wenn sich ihre Containergröße auf die Gruppeneinheit ausdehnt, da sie das Gefühl haben, eine größere Macht zu haben, umgeben von einem Gefühl der Einheit in der Gruppe. Kurz gesagt, was eine Person nicht allein tun kann, kann sie gemeinsam mit anderen tun, und jedes Mitglied der Gruppe kann die Kraft der Gruppe erhalten.

Im traditionellen System der Einzelbewertung wird die Macht an den Einzelnen zurückgegeben, was zur Folge hat, dass alle Macht auf eine individuelle Größe reduziert wird.

Die Rückgabe von Ergebnissen und Verantwortung an das Individuum ist für eine trockene Gesellschaft, in der Individuen diskret agieren. In einer feuchten Gesellschaft ist sie kontraproduktiv, weil sie den Zusammenhalt von zuvor mächtigen Gruppen untergräbt. Kurz gesagt, die zwischenmenschlichen Beziehungen innerhalb der Gruppe werden durch den Wettbewerb um Ergebnisse gestört, und das führt zu einem Rückgang der Moral. Wenn außerdem jeder für sich arbeitet, geht das Gefühl der Einheit für ein gemeinsames Ziel verloren. Darüber hinaus verfolgen die Mitarbeiter ihre eigenen Interessen und verlieren das Interesse daran, anderen in der Gruppe zu helfen.

Das Ziel des nassleistungsbasierten Ansatzes ist es, dass die Gruppenmitglieder Ziele erreichen und Ergebnisse erzielen, indem sie sich mit den Menschen um sie herum abstimmen.

Es spielt keine Rolle, was mit den anderen geschieht. Durch den Wechsel vom traditionellen trockenen leistungsorientierten Ansatz “Machen wir einen glücklich” zum feuchten leistungsorientierten Ansatz “Machen wir alle zusammen glücklich” ist es möglich, eine leistungsbezogene Gehaltsbewertung einzuführen, ohne die Vitalität der feuchten Organisation zu zerstören.

Es ist keine schlechte Sache, wenn eine Organisation eine feuchte oder ungleiche Gesellschaft ist. Wenn die Mitarbeiter jedoch auf eine Weise bewertet werden, die ihren Sinn für Einheit und Harmonie, ihr Zugehörigkeitsgefühl zur Gruppe und ihren Sinn für Rivalität mit anderen Gruppen kitzelt, dann werden sie alle aktiv versuchen, einen Beitrag zur Gruppe zu leisten und infolgedessen hohe Ergebnisse erzielen.

Die Probleme bei einem solchen nassen, gruppenorientierten, leistungsorientierten Ansatz sind.

(1) Es wird Inkompetente und Trittbrettfahrer (Schmarotzer, die nichts tun) geben, die an ihren Fähigkeiten festhalten, denn "die Leistung eines Einzelnen ist die Leistung aller". (2) Es wird Unfähige und Trittbrettfahrer (Schmarotzer, die nichts tun) geben, die an ihren Fähigkeiten festhalten werden, denn "die Leistung eines Menschen gehört allen". Als Gegenmaßnahme ist es möglich, eine Atmosphäre zu schaffen, in der sich solche Unfähigen und Trittbrettfahrer unwohl fühlen. Beispielsweise könnten die Gruppenmitglieder gegenseitig ihre Beiträge zur Gruppe überprüfen, und diejenigen, die nichts tun, könnten aus der Gruppe "verbannt" werden.

(2) Die Zunahme des Sektionalismus, bei dem die Menschen glauben, dass es egal ist, was mit dem Rest passiert, solange es für ihre Gruppe gut ist. Als Antwort darauf müssen wir aktiv und freiwillig das zurückstellen, was notwendig ist, um zum Nutzen der Gesamtorganisation beizutragen, und das, was andere Gruppen vermissen, und es auf den Punkt bringen, um ihnen zu vermitteln, dass es die Leistung unserer Gruppe ist.

(3) Es ist auch wahrscheinlich, dass eine gruppenweite Bewegung entsteht, um unauffällige Arbeit an den bescheidenen Rändern zu vermeiden. Es muss einen Mechanismus oder ein System geben, um eine solche Gruppe von Menschen, die eine solche unauffällige, scheinbar schädliche Müllsäuberungsarbeit leisten, besonders zu loben, zu ehren und zu bewerten, indem man ihnen sagt, dass sie wichtige, wesentliche Arbeit für die Organisation leisten.

Sie sollten zum Beispiel besondere Anerkennungsschreiben oder Zulagen für Arbeiten erhalten, die andere nicht mögen. So wie es

aussieht, wird jede Gruppe nicht ihre eigene Arbeit machen und gezwungen sein, sich gegenseitig in unkonstruktiver Weise aufzudrängen. Wenn dies unkontrolliert bleibt, wird die notwendige Arbeit nicht erledigt, und die Organisation wird schlecht funktionieren und zusammenbrechen, so dass hierauf besonders geachtet werden sollte.

In einer kleinen Gruppe ist es notwendig, einen Leiter zu haben, aber keinen Vorgesetzten wie einen Abteilungsleiter oder einen Generaldirektor. Auf diese Weise kann die Gleichberechtigung der Mitglieder innerhalb der Gruppe gewährleistet werden.

Bei der Bewertung der Leistung der Untergruppen sollten die Manager anstelle eines einzelnen Managers mit einem einzigen Rang über ihm eine Gruppe bilden, um mehrere Untergruppen unter ihrer Aufsicht gemeinsam zu bewerten. Dadurch, dass mehrere Manager mit einem Rang über jeder Untergruppe jede Untergruppe als eine Gruppe bewerten, wird verhindert, dass die Untergruppen zu vollständigen Lakaien und Privateigentum eines Managers werden, und es wird auch eine objektivere Bewertung der Ergebnisse jeder Untergruppe unter ihrer Kontrolle durch die Augen mehrerer Manager ermöglicht.

In dieser Hinsicht wird in dem nassen, gruppenbasierten Leistungssystem anstelle der konventionellen Organisationsstruktur, in der eine oder mehrere kleine Gruppen von einem Manager allein betreut werden, ein neues System geschaffen, in dem Manager auf derselben Ebene gruppiert und miteinander verbunden werden (z. B. für eine Abteilungsklasse werden mehrere Manager miteinander verbunden, und für eine Abteilungsklasse werden mehrere Manager miteinander verbunden), und die Ergebnisse werden unter einem objektiveren Gesichtspunkt bewertet. Als Managementgruppe ist es notwendig, die Hierarchie der Organisation in Form eines Baumes von Gruppen und Teams zwischen jeder Organisationshierarchie mit einer Anzahl von tatsächlichen Arbeitsgruppen unter ihrer Kontrolle zu realisieren.

Kurz gesagt, “Manager Team 11”, “Manager Team 12”, “Manager Team 13”… hängen unter einem “Executive Team 1”, “Manager Team 11”, “Manager Team 111”, “Manager Team 112”, “Manager

Team 113”… hängen unter einem “Executive Team 1”, “Manager Team 111”, “Manager Team 112”, “Manager Team 113”… hängen unter einem “Manager Team 111”. Mehrere Arbeitsuntergruppen und Teams hängen zusammen als “Operatives Team 111”, “Operatives Team 1112”, “Operatives Team 1113”, usw. Die Bewertung der Ergebnisse wird von “Manager Team 111”, “Manager Team 111”, “Manager Team 112” usw. durchgeführt.

Für die Leistungsbewertung bewertet dann “Manager Team 111” “Operational Team 111”, “Operational Team 111”, “Manager Team 112”, “Manager Team 11”, und “Executive Team 1” bewertet “Manager Team 11”, “Manager Team 12”, und so weiter.

Ein solches Gruppenleistungssystem hat zwar den positiven Aspekt, dass es das Gefühl der Einheit und Solidarität der Gruppe aufrechterhält und die Gruppenmacht ausübt, ohne die Merkmale der alten “ungleichen Gesellschaft” zu beschädigen, es hat aber auch einen heimtückischen Aspekt. Es ist eine Möglichkeit, Gruppenmitglieder zu entlassen.

Das heißt, in einem auf Gruppenleistung basierenden System werden Mitglieder, die ihre Aufgaben nicht erfüllen und das Ansehen der Gruppe mindern, die Gruppe von sich aus verlassen, weil sie sich anderen Gruppenmitgliedern gegenüber verpflichtet fühlen, oder sie werden von anderen Gruppenmitgliedern zur Rechenschaft gezogen oder frustriert, wodurch sie sich in der Gruppe unwohl fühlen, oder sie werden hinausgeworfen. Und wenn ein Mitglied aus einer Gruppe rausgeworfen wird und in keine andere Gruppe aufgenommen wird, und es schließlich keine andere Gruppe in der Organisation gibt, in die es aufgenommen werden könnte, wird er oder sie zu diesem Zeitpunkt aus der Organisation entlassen.

Kurz gesagt, in einer Gruppe mit einer niedrigen Leistungsbewertung sollte eine Verantwortungssitzung abgehalten werden, um festzustellen, welche Mitglieder aufgefordert werden sollten, die Gruppe zu verlassen, weil sie die Bewertung der Gruppe für diesen Zeitraum herabgesetzt und die niedrige Bewertung verursacht haben. Es sollte ein Mechanismus geschaffen werden, der vorsieht, dass Mitglieder, die auf diese Weise aus der Gruppe ausgeschlossen werden, aus der Organisation geworfen oder umstrukturiert werden, wenn sie nicht von einer anderen Gruppe

aufgefangen werden.

Es wird davon ausgegangen, dass alle Gruppenmitglieder sich bemühen werden, eine Verschlechterung ihrer Position zu vermeiden, indem sie ein solches System einführen.

Letztendlich läuft die Leistungsbewertung in einer nassen Organisation darauf hinaus, dass die Leistung auf der Basis einer kleinen Gruppe und nicht auf individueller Basis bewertet wird. Dies lässt sich mit den Begriffen “Betonung gruppenbezogener Ergebnisse” und “gruppenbezogene Leistungsbewertung” zusammenfassen.

In diesem Fall führt die negative Motivation zur Beseitigung der Angst vor dem “Gruppenexil”, bei der jedem Mitglied der kleinen Gruppe das Gefühl vermittelt wird, dass es für die Verursachung des Exils verantwortlich ist und infolgedessen nicht Teil der Gruppe sein darf und keinen Platz in ihr hat, zu einer hohen Produktivität und Leistung der Organisation.

Es gibt zwei Arten der Meritokratie: die personengebundene Meritokratie (individuelle Meritokratie) und die gruppengebundene Meritokratie (Gruppenmeritokratie). Wenn dies jedoch in einer feuchten Gesellschaft auf die herkömmliche Art und Weise der Bewertung von Fähigkeiten auf individueller Basis geschieht, wird es einen Unterschied zwischen einem selbst und anderen geben, was zur Zerstörung des Gefühls der Einheit und Gleichheit unter den Mitgliedern, zum Verfall der Moral und zum Niedergang der Moral der Organisation führen wird. würde ihren Wettbewerbsvorteil verlieren.

Um dies zu vermeiden, glauben wir, dass durch die Einteilung in “Abteilung A”, “Abteilung B” und “Gruppe SA” das Gefühl der Einheit und Gleichheit unter den Gruppenmitgliedern aufrechterhalten wird, und dass die unterschiedliche Behandlung der Gruppen es leichter macht, ein gemeinsames Ziel für die Gruppe zu schaffen, das auf einem Gefühl der Rivalität zwischen den Gruppen beruht, nämlich “nicht gegen die Nachbargruppe zu verlieren”, was den Zusammenhalt der Gruppe stärkt und ihr ermöglicht, bessere

Ergebnisse zu erzielen.

(c) Erstmals veröffentlicht im September 2004

Trockene Wirtschaft, nasse Wirtschaft

Erstmals veröffentlicht im Juli 2004

Es gibt einen Unterschied in der Art der Wirtschaftstätigkeit zwischen trockenen und feuchten Gesellschaften, und es wäre unvernünftig, die konventionelle “moderne Wirtschaft”, die auf trockene westliche Gesellschaften ausgerichtet ist, auf feuchte Gesellschaften wie Japan und Ostasien anzuwenden.

Es gibt einen großen Unterschied zwischen trockenen und feuchten Gesellschaften in Bezug auf wirtschaftliche Mechanismen und wirtschaftliche Aktivitäten.

Traditionell wurde angenommen, dass die “moderne Ökonomie”, die ihren Ursprung in den trockenen westlichen Gesellschaften hat, allgemein und universell auf die ganze Welt anwendbar ist.

Mit anderen Worten: Trockene Gesellschaften und feuchte Gesellschaften funktionieren nach unterschiedlichen wirtschaftlichen Prinzipien und erfordern unterschiedliche Theorien.

Mit anderen Worten: Es gibt zwei Arten von Kapitalismus, den trockenen Kapitalismus und den nassen Kapitalismus, d. h. einen Kapitalismus, der viel Kapital anhäuft (und viel Geld verdient) und versucht, reicher zu werden.

Die Wirtschaft einer trockenen Gesellschaft unterscheidet sich von der Wirtschaft einer nassen Gesellschaft zum Beispiel in folgenden Punkten.

(1) Eine trockene Gesellschaft betont die Mobilität, versucht, die Menge der transportierten Güter so gering wie möglich zu halten, und vertritt eine “flussorientierte” Haltung, die die Bewegung und den Transport von Gütern betont. Im Gegensatz dazu bewegen sich nasse Gesellschaften nicht an einem Ort, sondern betonen eher die Anhäufung von Gütern und nehmen eine “lagerorientierte” Haltung ein.

(2) Eine trockene Gesellschaft fördert den freien Wettbewerb zwischen Unternehmen. (Liberalismus.) Eine “wet society” hingegen reguliert und kontrolliert den Verkehr zwischen Unternehmen und versucht, Absprachen, Nebeneinander- und Konvoisysteme einzuführen (Regulativismus).

(3) In einer trockenen Gesellschaft ist der Wettbewerb zwischen den Unternehmen interdiffus und diskret, wobei jedes Unternehmen großen Wert auf seine eigene Einzigartigkeit und Originalität legt und unterschiedliche Dinge auf unterschiedliche Weise tut. In einer feuchten Gesellschaft hingegen ist der Wettbewerb zwischen den Unternehmen synchronisiert, d. h. sie konkurrieren miteinander, indem sie die gleichen oder ähnliche Dinge tun und sich gegenseitig überholen.

(4) In einer trockenen Gesellschaft werden Unternehmensorganisationen von ihren Mitgliedern als vorübergehende Werkzeuge und Mittel zum Geldverdienen abgetan, und die Interessen des Einzelnen haben oberste Priorität. In einer feuchten Gesellschaft hingegen wird die Unternehmensorganisation für ihre Mitglieder zu einem Objekt der ganzheitlichen Integration und Vertiefung, und sie werden “ihr Bestes für das dauerhafte Gedeihen der Organisation tun”. Mit anderen Worten, den Interessen der Organisation wird höchste Priorität gegenüber dem Individuum eingeräumt.

(5) In einer trockenen Gesellschaft zahlen die Verbraucher für die Produkte des Unternehmens XX auf der Grundlage von “utilitaristischen” Werten, d.h. sie kaufen die Produkte des Unternehmens XX, weil sie eine überlegene Funktion haben, um ihnen einen Nutzen zu verschaffen. In einer feuchten Gesellschaft hingegen kaufen die Verbraucher die Produkte aus einem Gefühl der Verbundenheit mit dem Unternehmen oder dem Markenimage des Unternehmens heraus, weil sie das Unternehmen mögen.

(6) In einer trockenen Gesellschaft sind Kapitalinvestitionen und Aktienkäufe unabhängige Investitionen, die ohne großen Einfluss von anderen getätigt werden. In einer feuchten Gesellschaft hingegen werden Investitionen und Käufe so getätigt, als ob andere das Gleiche täten.

Die konventionelle “moderne Ökonomie” für die trockene Gesellschaft ist nicht in der Lage, die Wirtschaft der nassen Gesellschaft perfekt zu erklären, und ich denke, wir brauchen eine Wirtschaftstheorie, die der tatsächlichen Situation der nassen Gesellschaft entspricht.

Der Unterschied zwischen der trockenen und der nassen Wirtschaft lässt sich nicht nur durch regionale Unterschiede zwischen Europa und den Vereinigten Staaten erklären (trocken=West, nass=Japan und Ostasien), sondern auch durch geschlechtsspezifische Unterschiede zwischen Männern und Frauen (trocken=Männer und nass=Frauen).

Wie trocken oder feucht eine Wirtschaft ist, wird in der Tat stark von den Geschlechterunterschieden beeinflusst.

In einer trockenen, von Männern dominierten Wirtschaft versuchen Männer, Geld zu verdienen, indem sie eine neue, noch nie dagewesene Technologie entwickeln und sich auf risikoreiche Unternehmungen einlassen, während in einer feuchten, von Frauen dominierten Wirtschaft Männer versuchen, auf der Grundlage bewährter, risikoarmer Gewissheit Geld zu verdienen.

(c) Erstmals veröffentlicht im Jahr 2004

Die japanische Gesellschaft

Sind die Japaner trocken oder feucht?

(c)1999.7-2006.4First published

Die Ergebnisse zur Trockenheit/Nassheit von Persönlichkeit und Einstellungen wurden mit der bestehenden Theorie der Japaner verglichen und in einer Tabelle zusammengefasst. Die Ergebnisse waren wie folgt: “Japanisch-ähnlich” = “nass”.
Die Ergebnisse der Fragebogenerhebung über den Grad, in dem japanische, ostasiatische und westliche Persönlichkeiten und Einstellungen als trocken bzw. feucht wahrgenommen wurden, bestätigten die Beziehung zwischen “japanischen”, “ostasiatischen” und “westlichen” Persönlichkeiten und Einstellungen als “japanisch = feucht”, “ostasiatisch = feucht” und “westlich = trocken”.
Darüber hinaus wurden die Ergebnisse eines psychologischen Online-Tests zur Frage, ob Menschen trockene oder feuchte Persönlichkeiten und Einstellungen bevorzugen, analysiert.

Im Folgenden werden die Merkmale der japanischen zwischenmenschlichen Beziehungen (Nationalcharakter) aus der Perspektive von “feucht” und “trocken” erläutert.

Inhalt]
1.
Die Beziehung zwischen traditioneller japanischer Theorie und Nassheit: zusammenfassende Tabelle
Fragebogen zum Thema “Japanischer Stil = Nass” (2000.10)
Ergebnisse des psychologischen Tests (Juli 1999)
Ergebnisse des psychologischen Tests (1999.7)

3. Ergebnisse des psychologischen Tests (März 2006)
Ergebnisse des psychologischen Tests (2006.3)

(Weitere Informationen zu den oben genannten Punkten finden Sie im Referenzteil.

Trockenes Japan

-Die Ausweitung der “passiven und autistischen trockenen” Persönlichkeit und der “halbtrockenen” Natur der Gesellschaft 2005.05-2005.06Erstveröffentlichung

Zusammenfassung]

In der heutigen japanischen Gesellschaft nimmt das zu, was man als “negative, autistische Trockenheit” bezeichnen könnte, eine Tendenz der Menschen, sich nicht in andere einzumischen, soziale Kontakte zu vermeiden und sich zurückzuziehen.

Man kann sagen, dass dies das Ergebnis des Versuchs ist, die traditionell feuchte Gesellschaft Japans mit der Einführung der japanischen Verfassung und anderen Maßnahmen in eine trockene Gesellschaft zu verwandeln.

Während die Japaner den Komfort genießen, aus dem Netz der feuchten zwischenmenschlichen Beziehungen mit anderen befreit zu sein, empfinden sie gleichzeitig ein Gefühl der Unzulänglichkeit in ihrem Mangel an Zusammengehörigkeit mit anderen, was einen Widerspruch in sich darstellt.

Es gibt zwei Arten, wie eine trockene Persönlichkeit betrachtet werden kann.

Die eine ist die “aggressive, durchsetzungsfähige Trockenheit”, bei der sich der Einzelne unabhängig und spontan bewegt, sich durchsetzt und mit anderen zusammenstößt.

Der andere Typus ist der “passive, autistische Trockene”, bei dem die Person sich nicht in andere einmischt, den Kontakt zu anderen vermeidet und sich zurückzieht.

Die aggressive, selbstbehauptende Trockenheit ist in der westlichen Gesellschaft weit verbreitet, während die passive, autistische Trockenheit unter den Japanern heute immer häufiger anzutreffen ist.

Die passiv-aggressive, selbstbehauptende Trockenheit ist das Gegenteil des traditionellen feuchten, störenden, lästigen und nicht auf Privatsphäre bedachten Stils der sozialen Interaktion und wird als Versuch angesehen, Unabhängigkeit und Selbstvertrauen zu erlangen, indem man sich von der Gesellschaft anderer abkapselt und für sich bleibt.

Diese Zurückhaltung und autistische Trockenheit kann als Ergebnis des Versuchs des Nachkriegsjapan gesehen werden, geistig mit der trockenen westlichen Welt gleichzuziehen und den Individualismus, den Liberalismus und die Betonung der Privatsphäre des Westens zu imitieren.

Das Nachkriegsjapan hat versucht, seine zuvor feuchte Gesellschaft auszutrocknen, indem es eine “japanische Verfassung” einführte, eine vor allem von den Vereinigten Staaten geschaffene Verfassung mit trockenen Merkmalen, die den Respekt vor dem Einzelnen, die Meinungs- und Vereinigungsfreiheit und die Privatsphäre betonte. Dabei hat sich in Japan die Auffassung verbreitet, dass “wünschenswerte Werte” = “trocken” sind.

Die Versuche, die japanische Gesellschaft auszutrocknen, begannen zunächst mit der Zerschlagung des Vorkriegsnetzes der gegenseitigen Überwachung und der Einmischung in die Privatsphäre, wie sie durch die Hohe Sonderpolizei und Tonari Gumi verkörpert wurde. In der Folge sicherte sich jeder Einzelne seine Unabhängigkeit von seiner Umgebung, indem er vom Netz abgeschnitten wurde und sich autonom in seinen eigenen Rahmen einfügte.

Wenn ich sage, dass sie trocken geworden sind, meine ich damit, dass sie einfach die Maschen der feuchten zwischenmenschlichen Beziehungen durchtrennt haben und sich in ihren eigenen Rahmen eingeschlossen haben, so dass sie zwar trocken erscheinen, aber der Kern ihres Geistes feucht bleibt. Das hat zur Folge, dass, wenn sie Kontakte knüpfen, die feuchten Beziehungen sofort wieder aufgenommen werden, was lästig und störend ist, so dass sie versuchen, Kontakte so weit wie möglich zu vermeiden, und in dieser Hinsicht ist die Zahl der Menschen (vor allem unter den

jungen Menschen), die nicht gut darin sind, Beziehungen aufzubauen, gestiegen.

Da das Herz tief im Inneren feucht bleibt und sich nach Kontakt und Zusammensein mit anderen sehnt, steht dies im Widerspruch zu der trockenen Art und Weise, lästige soziale Interaktionen zu vermeiden, und das Risiko einer geistigen Fragmentierung hat zugenommen.

So heiraten beispielsweise japanische Männer und Frauen in den 30er und 40er Jahren, die in die trockene Welle der Gesellschaft hineingeboren wurden, nicht, weil sie befürchten, dass die Ehe zu einer Zunahme lästiger sozialer Interaktionen mit Verwandten führt und dass sie im Laufe des Ehelebens ihre Unabhängigkeit und Privatsphäre verlieren werden. Kurz gesagt, sie haben Angst vor der Wiederbelebung eines Netzes der nassen gegenseitigen Überwachung und der Einmischung in die Privatsphäre.

Auch wenn die Trockenheit der Gesellschaft durch ein nasses, autoritäres und halb-obligatorisches Motiv von oben motiviert war, haben die Japaner, nachdem sie es akzeptiert hatten, die halbtrockene Gesellschaft auf ihre Weise als angenehm empfunden und sind dazu übergegangen, sie als eine Möglichkeit zu akzeptieren, die Trockenheit der Gesellschaft zu bewahren. Die modernen Japaner scheinen die Kostbarkeit der Freiheit ohne unnötige gegenseitige Einmischung auf ihre eigene Art zu genießen.

Andererseits sind sie im Kern ihres Geistes immer noch nass. Kurz gesagt, wenn wir sagen, dass die Gesellschaft trocken geworden ist, bedeutet das nicht, dass der Geist des Einzelnen völlig trocken geworden ist. Der Wunsch nach einem feuchten Miteinander bleibt im Kern des Geistes erhalten. In dieser Hinsicht ist die japanische Gesellschaft nicht ganz so trocken wie die westliche, sondern gilt als nicht mehr “halbtrocken” (nur halbtrocken).

Wenn wir die zwischenmenschlichen Beziehungen wiederherstellen, werden die traditionellen feuchten und komplizierten zwischenmenschlichen Beziehungen zurückkehren. Aus diesem Grund bemühen sich die Japaner heute nicht um den Aufbau zwischenmenschlicher Beziehungen, sondern sind hin- und hergerissen zwischen den widersprüchlichen Gefühlen von Einsamkeit und Isolation und dem Wunsch, sich mit anderen verbunden zu fühlen.

Einer der wichtigsten Faktoren, die zur Trockenheit der japanischen Gesellschaft beigetragen haben könnten, ist die Abkehr vom traditionellen Mutter-Kind-Modell der Kindererziehung, bei dem Mutter und Kind zusammen schlafen, und die Einführung von Kinderbetten, die einen leeren Raum zwischen Mutter und Kind ermöglichen. Kurz gesagt, wenn Kinder in der Krippe fern von ihren Müttern schlafen, fühlen sie sich nicht mehr als Einheit mit ihren Müttern, und auch wenn sie erwachsen sind, halten sie weniger Abstand zu anderen.

Der Trend geht jedoch nicht so weit, dass die Kinder in einem vom Ehepartner getrennten Zimmer schlafen und zu völliger Unabhängigkeit ermutigt werden, wie dies in Europa und den Vereinigten Staaten der Fall ist, weshalb der Ausdruck “halbtrocken” für die japanische Kindererziehung angemessen ist.

2005.05-2005.06First published.

Die japanische Verfassung als trockenes Gesetz und Religion

-Japanisches Recht “Beliefs
2005.10Erstveröffentlichung.

Die japanische Verfassung hat einen trockenen Charakter, wie z.B. die Achtung des Individuums und der Freiheit, und dient als Entfeuchter, um die japanische Gesellschaft, die dazu neigt, sich nur mit dem Nassen zu beschäftigen, einigermaßen auszutrocknen. Gleichzeitig kann man sagen, dass die japanische Verfassung zu einem Objekt des “Glaubens” für diejenigen geworden ist, die versuchen, sich den trockenen, fortschrittlichen westlichen Ländern anzuschließen. Hier findet eine nasse “autoritäre Akzeptanz” der japanischen Verfassung statt.

Die japanische Verfassung als “Luftentfeuchter für die japanische

Gesellschaft

Die japanische Verfassung ist ein trockenes Gesetz.
(1) Sie respektiert die Freiheit des Einzelnen. (2) Sie garantiert die Freiheit der Meinungsäußerung und die Vereinigungsfreiheit. (2) Sie muss liberal sein.
(2) Sie respektiert die Unabhängigkeit und Autonomie des Individuums. (3) Sie respektiert die grundlegenden Menschenrechte des Einzelnen und den Schutz der Privatsphäre. (3) Sie muss individualistisch sein.
Sie muss die folgenden Merkmale aufweisen.

Die trockene japanische Verfassung dient als “Entfeuchter”, um die japanische Gesellschaft, die dazu neigt, ausschließlich feucht zu sein, wenn überhaupt, einigermaßen auszutrocknen.

Diese Entfeuchtung der Gesellschaft ist einer der Gründe, warum die Befragten die trockene Seite des psychologischen Tests wählen, um trockene und feuchte Persönlichkeiten zu diagnostizieren. Die Befragten haben die Verfassung im Kopf und ihr Bewusstsein ist durch sie entfeuchtet. Die Verfassung ist ein Mischmasch aus abstrakten Prinzipien, und die Befragten werden wahrscheinlich reflexartig die trockene Seite wählen, wenn sie in einem psychologischen Test auf eine prinzipielle Frage stoßen.

Indem sie an eine trockene Verfassung glauben, glauben die Japaner, dass sie sich verwestlicht haben, dass sie sich dem Westen angeschlossen haben.

Mit anderen Worten: Die Japaner von heute haben ihre feuchten und lästigen Beziehungen und Interaktionen mit anderen Menschen abgeschnitten und pflegen kaum noch soziale Kontakte. Nicht nur junge Menschen, die keine NEETs sind, sondern auch das allgemeine und universelle Phänomen des Rückzugs und des Autismus, das zu einer Schwächung der menschlichen Beziehungen geführt hat.

Der Kern des Geistes bleibt feucht, genährt durch ein Gefühl der Einheit zwischen Mutter und Kind, und wenn man mit anderen in Kontakt kommt, wird die feuchte Beziehung, die gegenseitige Harmonie und Einheit schätzt, wiederhergestellt. Das ist der

Unterschied zwischen den Menschen im Westen und ihren Pendants im Westen, wo die Menschen im Westen in ihren Beziehungen zu anderen eine Trockenheit aufrechterhalten und sich ohne Rücksicht auf Meinungsverschiedenheiten stark durchsetzen.

Die japanische Verfassung als Gegenstand des Glaubens

In Japan ist die trockene japanische Verfassung zu einem Objekt des "Glaubens" geworden. Kurz gesagt, die japanische Verfassung ist ein ideales Instrument für die Japaner, um Asien zu verlassen und Europa zu betreten, und sie glauben an eine trockene Verfassung, um mit der westlichen Gesellschaft eins zu werden.

Die Japaner glauben an eine trockene Verfassung, um mit der westlichen Gesellschaft eins zu werden. Sie sehen sich selbst als "die Besten im Westen und die Zweitklassigen in Asien" und glauben, dass sie durch den aktiven Glauben an die von den USA geschaffene trockene Verfassung eine erstklassige Nation auf Augenhöhe mit dem Westen werden können. Es gibt ein Gefühl des Autoritarismus, das dem Westen folgt. (Der Autoritarismus selbst ist feucht, eine Manifestation des Bewusstseins, dass man Teil des Mainstreams sein will, wo alle anderen hinwollen.

Kurz gesagt, die "Trockenheit" ist genauso zum Glaubensobjekt geworden wie die Religion. Sie glauben, dass sie sich durch die Entwicklung und den Glauben an eine trockene Haltung der führenden westlichen Gesellschaft annähern und sich ihr anschließen können, und dass sie dadurch ihr Leben bereichern und glücklich sein können.

Die Verfassung, die Gegenstand des Glaubens ist, sollte so angenommen werden, wie sie ist, und jeder Versuch, ihren Inhalt in Frage zu stellen oder zu ändern, wird als Unglaube kritisiert. Das "Protektorat" in Japan ist eine religiöse Gruppe, die an die "japanische Verfassung" glaubt.

Die japanische Verfassung ist die Quelle der trockenen Ideologie in Japan, und sie hat dem japanischen Volk als "trockene Ideologie" gedient.

Der Grund, warum jeder die “trockene” Seite des psychologischen Tests wählt, um die Trockenheit oder Nässe seiner Persönlichkeit zu beurteilen, liegt darin, dass er glaubt, mit der Antwort “trocken” auf der gleichen Stufe wie der Westen zu stehen. Wenn sie “trocken” antworten, wollen sie das Gefühl haben, dass sie sich in die Reihen der fortgeschrittenen westlichen Länder eingereiht haben. Man kann sagen, dass die Trockenheit zu einem Objekt des Glaubens und der Überzeugung wurde.

Vor dem Krieg war der nationale Shintoismus für alle Japaner ein Glaubensobjekt. Nach dem Krieg wurde er abgelehnt und durch eine von den Amerikanern geschaffene (aufgezwungene?) Verfassung ersetzt. Man kann sagen, dass die Verfassung Japans zu einem Glaubensobjekt geworden ist. Man kann sagen, dass die Philosophie der japanischen Verfassung den traditionellen Staat Shinto als neue Staatsreligion Japans abgelöst hat und dass die Artikel der japanischen Verfassung die Rolle eines heiligen Buches spielen.

3. Die Antithese zur Vorkriegsgesellschaft

Die Befürwortung einer trockenen Verfassung ist auch eine Abneigung gegen die feuchte, auf Gegenseitigkeit beruhende und durch freie Meinungsäußerung kontrollierte Gesellschaft der Vorkriegszeit.

Vor dem Krieg war das Ergebnis eines feuchten Gesellschaftssystems, das mit einem feuchten Gesellschaftssystem fortgeführt wurde, eine Niederlage und ein Scheitern. Die Vereinigten Staaten hingegen, die sich selbst besiegten, waren eine trockene, freie Gesellschaft. Die Japaner glaubten, dass der einzige Weg zum Erfolg darin bestand, einen trockenen Wind in ihre Gesellschaft zu bringen. Damals glaubte man auch, dass die japanische Gesellschaft nur dann dem Westen ähnlicher werden konnte, wenn sie den trockenen Wind hereinließ.

Die Japaner arbeiteten hart daran, die Trockenheit der westlichen Gesellschaft zu imitieren. Es gibt ein tiefes Gefühl der Unterlegenheit gegenüber dem Westen.

Es gibt ein unterbewusstes Gefühl, dass sie eigentlich nass sind, und

Menschen mit einer trockenen Einstellung werden nass, klebrig und schlampig, wenn sie ehrlich sind.

4. Der Einfluss der amerikanischen Vorherrschaft

Die japanische Verfassung wurde von den USA geschaffen, die Japan im Krieg besiegten und die Kontrolle über das Land übernahmen.

Für die Japaner sind die USA ihr Eroberer, ihr Herrscher, ihr Vorgesetzter. Die einzige Möglichkeit, sich bei den USA beliebt zu machen, die USA irgendwie dazu zu bringen, sie zu akzeptieren, bestand darin, die japanische Verfassung, wie sie von den USA geschrieben wurde, zu akzeptieren und an sie zu glauben.

Wenn sie nicht daran glaubten, würden sie einer weiteren Runde von Gewalt und Sanktionen durch die USA ausgesetzt sein, was sie schwer treffen würde. Glaubt man hingegen an die Verfassung, kann man sich in die Reihen der entwickelten, trockenen westlichen Nationen einreihen. Daher kann man sagen, dass alle Japaner an die japanische Verfassung geglaubt haben, so fest sie nur konnten. Dieser Glaube hat sich bis zum heutigen Tag erhalten.

Das liegt zum Teil daran, dass die USA auch heute noch Japan unter ihrer militärischen Kontrolle halten, indem sie Truppen auf japanischem Boden stationieren, die bereit sind, die Hauptstadt und andere Gebiete anzugreifen, sobald Japan seine Flagge hisst.

Die Wahl der Trockenheit und der Kalte Krieg der Nachkriegszeit

Die Vorliebe der japanischen Bevölkerung für eine trockene Haltung ist zum Teil auf den Kalten Krieg zurückzuführen.
Japan wurde zusammen mit den USA in das trockene liberale Lager aufgenommen. Im Gegensatz dazu herrschte in sozialistischen Ländern wie Russland und China eine feuchte, totalitäre Atmosphäre.

Die Realität der japanischen Gesellschaft ist in der Tat eher dem feuchten sozialistischen Lager zuzuordnen, aber wenn wir nicht eine

oberflächlich trockene Haltung einnehmen, werden wir von den anderen westlichen liberalen Ländern angegriffen und geächtet, weil wir anders sind als sie. Wir müssen auch aus dem Sicherheitsschirm entfernt werden.

6. Stolz auf die Führungsrolle in der Gesellschaft und die Wahl der Trockenheit

Von der westlichen Gesellschaft als fremd angesehen zu werden, bedeutet, dass unser lang gehegter Wunsch, der Europäischen Union beizutreten und in die Reihen der führenden fortschrittlichen Nationen aufgenommen zu werden, gescheitert ist. Kurz gesagt, es bedeutet, dass wir uns auf Augenhöhe mit den zweitklassigen asiatischen Nationen befinden, auf die wir herabgesehen haben.

Um ihren Stolz, zu den führenden Industrienationen zu gehören, aufrechtzuerhalten, müssen sie vermeiden, als nasse Gesellschaft angesehen zu werden. Dieser Stolz, eine führende Nation zu sein, ist die treibende Kraft hinter der Entwicklung der japanischen Gesellschaft. Der trockene Glaube an die Verfassung hat etwas mit diesem Stolz, eine führende Nation zu sein, zu tun.

Der starke Wunsch, sich der westlichen Gesellschaft anzuschließen und sie zu imitieren, der starke Wunsch, als führendes Land in der Welt anerkannt zu werden, und der große Stolz, kein zweitklassiges Land sein zu wollen, veranlassen die Menschen dazu, sich für den trockenen Weg zu entscheiden, der der westlichen Kultur näher ist, ganz gleich, wie die Realität aussieht.

Die Menschen entscheiden sich für den trockenen Weg, weil sie die westliche Kultur nachahmen und ihr folgen wollen, und weil sie stolz darauf sind, zur Spitzenklasse zu gehören und als die Besten anerkannt zu werden. In dieser Hinsicht dienen psychologische Tests, die Trockenheit und Nässe der Persönlichkeit diagnostizieren, als Sprungbrett, um zu prüfen, ob man ein führender, fortschrittlicher Mensch westlichen Stils ist oder nicht. Hier versuchen wir alle, unseren nassen Kern zu verdrängen und den trockenen zu wählen. Kurz gesagt, es ist “cooler”, trocken zu sein.

7. Kritik an der japanischen Verfassung und eine Rückkehr zum Nass

Auf der anderen Seite gibt es in Japan diejenigen, die die japanische Verfassung als von den USA geschaffen und aufgezwungen ablehnen. Sie sind psychologisch nicht in der Lage, die Niederlage und das Versagen Japans im Krieg einzugestehen (es sind stolze Menschen in einem anderen Sinne des Wortes). Sie sind auf eine andere Art und Weise stolz. Oder sie sind nicht in der Lage, die japanische Gesellschaft der Vorkriegszeit aufzugeben. Die japanische Gesellschaft der Vorkriegszeit war im Geiste geeint, mit dem Kaiser im Zentrum und an der Spitze. Die japanische Gesellschaft vor dem Krieg war an der Spitze geeint, mit dem Kaiser im Zentrum und der Gesellschaft an der Spitze, und sie war als Einheit geeint. Es ist dieser Groll gegenüber den Vereinigten Staaten, die ihre vergangene Herrlichkeit mit Füßen getreten haben, der sie dazu veranlasst hat, die japanische Verfassung zu kritisieren.

Diejenigen, die die japanische Verfassung kritisieren, sind diejenigen, die offen zugeben, dass sie in ihrem Herzen wieder feucht werden und sich mütterlich orientieren. Mit anderen Worten, sie schätzen die traditionelle agrarische Gesinnung (eine orientalische Gesinnung, die Japan und Ostasien gemeinsam ist), die gegenseitige Einheit, Harmonie und Zusammenarbeit schätzt. Die japanische Verfassung wird von ihnen als zu trocken und nomadisch/pastoralistisch empfunden. Tatsächlich sind diese Gefühle tief im Herzen der Menschen, die an die japanische Verfassung glauben, aber sie geben es nicht zu, weil sie, wenn sie darüber sprechen, aus dem Zustand herausgerissen werden, dass sie ein Mitglied der fortgeschrittenen westlichen Länder geworden sind.

Die japanische Verfassung macht die Menschen trocken und egoistisch, und sie beseitigt den sozialen Zusammenhalt und die Einheit. Jeder Einzelne handelt selbstsüchtig und egozentrisch, und infolgedessen gibt es keinen Sinn für den Dienst an der Gesellschaft als Ganzes. Diese Kritik wurde von traditionell nassorientierten Menschen geäußert.

8. die “autoritäre Akzeptanz” einer trockenen Verfassung und das Fortbestehen der Nässe

Andererseits kann man auch argumentieren, dass die Gesellschaft nach der Einführung der japanischen Verfassung zwar trocken geworden ist, aber nicht so trocken wie im Westen, und dass der Kern des Geistes feucht bleibt. Der Punkt ist, dass das japanische Volk trockene Prinzipien wie die japanische Verfassung akzeptiert hat, während es sein feuchtes Inneres intakt gelassen hat. Dies zeigt sich in der feuchten "autoritären Akzeptanz" der japanischen Verfassung.

Kurz gesagt, trockene Prinzipien wie die japanische Verfassung werden von den führenden westlichen Ländern der Welt unterstützt, die die japanische Verfassung mit der einzigen Absicht akzeptieren, sich dem mächtigen Mainstream der Welt anzuschließen. Nur weil eine trockene Gesellschaft autoritär und dominant ist, wollen sie sie "imitieren" und ihr "folgen".

Dieser Autoritarismus, die Nachahmung und Imitation neuer Ideen und Technologien, die von einer trockenen Gesellschaft als maßgeblicher Präzedenzfall geschaffen wurden, führt zu Mainstreaming, Synkretismus und Präzedenzfallorientierung, was eine feuchte Tendenz ist. Solange dieser Autoritarismus, Synkretismus und die Orientierung an Präzedenzfällen lebendig sind, mögen die Japaner den Anschein erwecken, eine trockene Einstellung gewählt zu haben, aber im Grunde sind sie immer noch feucht in ihren Köpfen.

Wenn die trockene westliche Gesellschaft untergeht und ihre Autorität verliert, werden die Japaner aufhören, sie zu imitieren, und versuchen, zur feuchten zurückzukehren. Der Grund dafür ist, dass die trockene westliche Gesellschaft im Moment die Hauptströmung in der Welt ist. Sobald dieser Zustand verschwindet, gibt es keinen Grund mehr zu versuchen, trocken zu sein. Das japanische Volk hat sich überhaupt nicht verändert, so wie es vor und nach der Einführung der japanischen Verfassung war.

Die Verfassung als Mittel zur Gewährleistung einer gemeinsamen Erfahrung für die Menschen

Im modernen Japan ist die japanische Verfassung zu einem Objekt des "gemeinsamen Glaubens" für die Menschen in Japan geworden,

um sich darüber einig zu sein und ein nasses Gefühl der gegenseitigen Einheit zu gewährleisten.
In einer trockenen Gesellschaft wie den Vereinigten Staaten, wo die ursprüngliche japanische Verfassung geschrieben wurde, ist es normal, dass die Menschen unterschiedliche, individualisierte Meinungen haben und sich unterschiedlich und intensiv durchsetzen. Deshalb ist die japanische Verfassung so geschrieben, dass die Unabhängigkeit und der freie Wille des Einzelnen respektiert werden.

In der feuchten japanischen Gesellschaft, die von Natur aus stark mütterlich geprägt ist, ist es jedoch verabscheuungswürdig, wenn Einzelne unabhängig voneinander und getrennt voneinander ihre Meinungen vertreten, da dies das Gefühl der gegenseitigen Einheit untergräbt und “dem Geist der Harmonie widerspricht”.

Deshalb wurde bei der Annahme der japanischen Verfassung die ursprüngliche trockene Atmosphäre der Verfassung geschickt weggelassen und durch den staatlichen Shinto aus der Vorkriegszeit als Mittel und Ziel zur Sicherung und Stärkung des Zusammengehörigkeitsgefühls, als Glaubensobjekt, an das alle gemeinsam glauben sollen, und als “gemeinsamer Glaube” anstelle des staatlichen Shinto aus der Vorkriegszeit ersetzt. Denn wenn man an dieselbe Verfassung glaubt, ist es leichter, eine einvernehmliche Beziehung einzugehen und ein Gefühl der Einheit zu schaffen. Ein solches Gefühl der Einheit, das durch einen “gemeinsamen Glauben” an dieselbe Verfassung erreicht werden kann, ist für die Japaner am angenehmsten. Für die Japaner ist die Verfassung eine Art Sutra, das sie gemeinsam mit anderen rezitieren, während sie an die Verfassung glauben.

Wenn alle Menschen in Japan an die japanische Verfassung glauben, können sie ein Gefühl der nationalen Einheit als Ganzes erlangen.

10. Psychologische Abhängigkeit von den Vereinigten Staaten und die Erlangung von Nachsicht

Durch den Glauben an die japanische Verfassung kann das japanische Volk gleichzeitig seine psychologische Abhängigkeit von den Vereinigten Staaten, die die Verfassung ausgearbeitet haben, und

seine Nachsicht mit ihnen erreichen.

Die Japaner waren schon immer psychologisch stark von anderen abhängig, und sie haben ein starkes Gefühl dafür, von anderen abhängig zu sein und von ihnen verwöhnt zu werden.

Die Vereinigten Staaten, die Japan im Krieg besiegt haben, werden in den Köpfen der Japaner als ein verlässliches Land angesehen, und sie haben ein Gefühl der Abhängigkeit und Nachsicht gegenüber den Vereinigten Staaten entwickelt, weil sie glauben, dass es ihnen gut gehen wird, wenn sie den Vereinigten Staaten folgen, und dass die Vereinigten Staaten sich um sie kümmern werden.

Der Glaube an die japanische Verfassung bedeutet auch, dass man sich an die USA, die sie geschaffen haben, anlehnt und psychologisch von ihnen abhängig ist. Man könnte argumentieren, dass das ganze Land das Gefühl der Naivität und der Abhängigkeit von den USA befriedigt, wenn alle Japaner an die japanische Verfassung glauben.

Wenn die Stärke der Abhängigkeit zu Nässe führt und die Stärke der Unabhängigkeit und Eigenständigkeit zu Trockenheit, dann besteht die Realität des Glaubens der japanischen Bevölkerung an die japanische Verfassung darin, dass ein nasses und abhängiges Japan psychologisch von dem unabhängigen und eigenständigen Amerika abhängig ist.

Das Problem dabei ist, dass die trockenen Amerikaner, die gerne frei und unabhängig sind, nicht so glücklich über die starke Abhängigkeit Japans von ihnen sind und ein gewisses Maß an Unabhängigkeit und Selbstständigkeit für Japan wünschen. Das derzeitige Verhältnis zwischen Abhängigkeit (Japan) und Akzeptanz (die Vereinigten Staaten) könnte jedoch aufgrund einer Finanzkrise oder Differenzen zwischen den Ländern zerbrechen.

Erstmals veröffentlicht im Jahr 2005

Die Japaner und der Autoritarismus

2006.02-2006.04Erstveröffentlichung

Japanische Intellektuelle werden rot und wütend, wenn sie als autoritär bezeichnet werden, und sie leugnen es. Dies liegt jedoch daran, dass es zu einer Standardtheorie geworden ist, dass westliche autoritäre Wissenschaftler den Autoritarismus kritisiert haben, und dass japanische Intellektuelle, die westlichen autoritären Quellen buchstabengetreu folgen, nasse Autoritäre sein könnten.

1. Japaner, die westlichen autoritären Quellen folgen
Heutige Japaner, insbesondere Akademiker an Universitäten und dergleichen, sowie Intellektuelle und Kulturschaffende im Allgemeinen, lehnen den Autoritarismus ab und kritisieren ihn. Wenn sie als autoritär bezeichnet werden, werden sie rot und wütend und behaupten verzweifelt, sie seien nicht autoritär.

Es macht also Sinn, dass die Japaner, die den Autoritarismus leugnen, nicht autoritär sind, aber in Wirklichkeit sind sie es.

Der Grund, warum sie den Autoritarismus leugnen, ist, dass die Gelehrten der westlichen maßgeblichen Quellen, auf die sie sich stützen, den Autoritarismus leugnen und kritisieren.

Mit “westlichen maßgeblichen Quellen” meine ich hier die Gelehrten, die in westlichen akademischen Kreisen bedeutende Theorien vorgeschlagen und vertreten haben.

In westlichen soziologischen Kreisen kritisierten jüdische Gelehrte wie Adorno und Fromm das Nazi-Deutschland und seine Anhänger, die die Juden im Vorkriegsdeutschland verfolgten, und bezeichneten sie als “autoritär”. In dieser Hinsicht waren Adorno und Fromm maßgebliche Wissenschaftler, die bedeutende Theorien vorschlugen, und ihr Ruf ist bis heute unverändert. In dieser Hinsicht haben die maßgeblichen westlichen Gelehrten den Autoritarismus kritisiert und abgelehnt.

Ein interessantes Phänomen tritt auf, wenn diese Ablehnung des Autoritarismus durch westliche maßgebliche Quellen in die Köpfe japanischer Intellektueller eindringt, die für den Status und die

Autorität des Westens empfänglich sind und ihm gerne folgen und ihn verehren.

Japanische Intellektuelle, die glauben, dass sie, die sich auf westliche Autoritätsquellen stützen, den Autoritarismus ebenfalls kritisieren und ablehnen müssen, weil westliche Autoritätsquellen den Autoritarismus ablehnen, imitieren direkt die "Autoritätsverweigerungstheorien" westlicher Autoritätsquellen und kritisieren den Autoritarismus selbst.

Der Punkt ist, dass die japanischen Intellektuellen, weil sie Autoritaristen sind, den Autoritarismus in Form eines direkten Glaubens an die Doktrin der Autoritätsverweigerung, die von den (westlichen) maßgeblichen Quellen vertreten wird, ablehnen. Oder besser gesagt, sie leugnen den Autoritarismus "autoritativ". Den Autoritarismus in einer Weise zu leugnen, die dem Autoritarismus treu folgt. In dieser Hinsicht gibt es in Japan einen merkwürdigen Widerspruch: "Ein Autoritarist leugnet den Autoritarismus auf autoritäre Weise. Dies kann als Phänomen der "autoritären Kritik am Autoritarismus (durch einen Autoritären)" bezeichnet werden.

Japanische Intellektuelle leugnen den Autoritarismus, weil die Kritik des Autoritarismus durch westliche autoritäre Gelehrte zur Standardtheorie der Welt geworden ist, während japanische Intellektuelle in Wirklichkeit Autoritaristen sind, die den Meinungen westlicher autoritärer Quellen folgen.

Japanische Intellektuelle glauben an das, was westliche maßgebliche Gelehrte sagen, oder an die Mainstream-Theorie der westlichen Akademiker als die richtige Theorie. Sie bemühen sich, sie zu lernen und nachzuahmen, sie so schnell wie möglich in Japan einzuführen und als Japans führende Experten für diese Theorien anerkannt und respektiert zu werden. Die Theorien westlicher Autoritäten werden häufig in Lehrbüchern und anderen Publikationen veröffentlicht, so dass sie als die etablierten Theorien gelten. Wenn ein Japaner eine Theorie vorschlägt, die der Theorie westlicher Autoritäten widerspricht (eine Theorie oder ein Trend, der im Westen allgemein bekannt ist), oder wenn ein Japaner die Theorie westlicher Autoritäten kritisiert, wird der Japaner wahrscheinlich sagen: "Für wen hältst du dich, dass du einen maßgeblichen Lehrer im Westen herausforderst? Du hast keine Ahnung, was du da tust. Sie ignorieren es und sagen: "Du hast kein Recht, einen autoritären Lehrer herauszufordern. Dies ist die "autoritäre" Haltung der japanischen

Intellektuellen, und sie ist ganz normal.

Sobald jedoch eine japanische Theorie, die die bestehenden westlichen Theorien kritisiert, über die sie sich auf diese Weise lustig gemacht haben, in westlichen akademischen Kreisen akzeptiert wird, verhalten sich die japanischen Intellektuellen auf interessante Weise. Mit anderen Worten, sie beeilen sich, ihre alte Haltung zu ändern und loben die japanische Theorie, über die sie sich lustig gemacht hatten. Der japanische Landsmann, über den sie sich lustig gemacht und den sie ignoriert hatten, wird nun zum "großen Lehrer" erhoben, und sie bemühen sich, in seine Fußstapfen zu treten. In der Folge sind sie stolz auf die Japaner, über die sie sich einst lustig gemacht haben, weil sie glauben, dass die Welt ihre japanischen Gegenstücke anerkannt hat. Für sie ist die "Welt" natürlich der "fortschrittliche, maßgebliche Westen". Wenn ein Japaner einen Nobelpreis erhält, sind nicht nur die Intellektuellen, sondern auch die breite Öffentlichkeit in Aufregung und Bewunderung versetzt. Bevor er den Preis gewann, machten sich die Leute über ihn als "f***ing guy" lustig (mehr darüber erfahren Sie in den Büchern von Reona Esaki und Junichi Nishizawa).).

Von nun an wäre es meiner Meinung nach eine gute Idee, wenn Japaner, die eine Theorie vorstellen, die der westlichen akademischen Gemeinschaft zuwiderläuft, ihre Theorie den beteiligten Japanern erklären und ihre Reaktionen aufzeichnen, bevor sie ihre Theorie der westlichen akademischen Gemeinschaft vorstellen. (Ich bin sicher, viele von ihnen werden argumentieren, dass eine solche Theorie offensichtlich nicht gut genug ist. Wenn man seine Theorie westlichen akademischen Kreisen vorstellt und sie von diesen akzeptiert wird, weiß man nicht nur, dass die japanische Bevölkerung unterschiedlich darauf reagiert, bevor und nachdem sie akzeptiert wird, sondern man hat auch einen schlüssigen Beweis dafür, dass die japanische Bevölkerung die im Westen akzeptierte Theorie abgelehnt hat, und man kann ihre Reaktion aufzeichnen. Dies bedeutete, dass der japanische Beamte eine Schwachstelle in seinen Händen hatte. Wenn es sich bei dem japanischen Beamten um einen Professor an einer renommierten Universität handelt, kann dies ein sehr wirksames Druckmittel sein.

Die Japaner sind gegenüber den "Höhergestellten" wie der Zentralregierung schwach und versuchen, gehorsam zu sein. Aber für die Japaner ist der Westen (insbesondere die Vereinigten Staaten) ein "Super-Oyaji", der noch weiter geht als die Zentralregierung.

Daher verehren die Japaner, einschließlich der Beamten in der Zentralregierung, alle wichtigen Theorien und Bewegungen des Westens und glauben an sie. Alternativ dazu kritisieren westlich versierte Japaner oft die japanische Regierung, die “Oberen”, indem sie sich auf wichtige westliche Ideen berufen. (“Im Westen ist es schon so, aber in Japan ist es immer noch so. Die japanische Regierung ist nicht gut.). In Wirklichkeit handelt es sich dabei aber oft um eine Form des Autoritarismus, der den Westen anbetet. Es ist, als ob die Autorität des “Super-Ojo (der Westen)” den “Ojo (die japanische Regierung)” kontrolliert.

Dieser Autoritarismus ist eine feuchte, von Frauen dominierte Denkweise: “Ich möchte zum Mainstream der Autoritätsquellen gehören, wo alle anderen versammelt sind, und ich möchte in der Sicherheit der großen Akteure bleiben, wo das Licht leuchtet und ich mich gut fühlen kann.

Das Problem ist, dass es schwierig ist, zwischen diesen westlich-anbetenden, nassen Autoritären und denjenigen mit trockenen, bodenständigen westlichen Ideen zu unterscheiden. Beide kritisieren den Autoritarismus und die nassen Haltungen, so dass sie auf den ersten Blick nicht zu unterscheiden sind. Die nass-autoritäre Seite glaubt auch an die autoritätsverweigernde Doktrin und gibt niemals zu, dass sie autoritär ist, weil das Eingeständnis, dass sie autoritär ist, eine Herabstufung von der Einstufung “westlich (d. h. gegen Autoritarismus und trocken) = erstklassig” bedeuten würde. Sie wählen die westliche, trockene Variante als diejenige, die für sie beide gleich gut geeignet ist, auch bei psychologischen Tests und so weiter. Es ist notwendig, in irgendeiner Weise zwischen den beiden zu unterscheiden, und dies ist ein Thema, das in Zukunft angegangen werden muss.

2. die Existenz von Autoritätsquellen in Japan

Japanische Gelehrte sind oft nur Kopien westlicher Theorien und deren Interpretationen, Basteleien und kleine Verbesserungen. In diesem Fall ist das Herumbasteln an westlichen Theorien ein Versuch, mehrere westliche Gelehrte, die unterschiedliche Dinge

sagen, miteinander in Einklang zu bringen.

Die Theorie westlicher Gelehrter ist die Theorie eines Einzelnen, die falsch sein kann und überwunden werden sollte, aber japanische Gelehrte haben nicht genug Perspektive oder Bewusstsein dafür. Kurz gesagt, japanische Gelehrte neigen dazu, die gängigen westlichen Theorien unkritisch zu verehren, zu glauben, zu akzeptieren und als “die Theorie der Höhergestellten” oder “die Theorie des großen Lehrers” zu übernehmen.

Japanische Gelehrte neigen dazu, ihre eigenen Versuche zu verleugnen, die bestehenden westlichen Theorien aufzubrechen und eine Theorie zu entwickeln, die sie überwindet, und sie erlauben sich nicht, die westlichen Mainstream-Theorien zu kritisieren, die sie als maßgebliche Quellen betrachten.

Der Grund für dieses Phänomen liegt darin, dass sich die maßgeblichen Wissenschaftler in Japan auf diese westlichen Theorien stützen. Der Grund für dieses Vertrauen oder vielmehr die Notwendigkeit, sich auf sie zu verlassen, liegt darin, dass die japanischen Autoritäten nicht in der Lage sind, trockene, innovative, überraschende und groß angelegte Theorien wie die westlichen Theorien aus eigener Kraft zu entwickeln.

Der Grund dafür ist, dass diese japanischen Behörden im Grunde ihres Herzens mehr Stolz als alles andere in sich tragen, dass sie anfällig für Gerüchte sind, dass sie Angst haben, etwas zu wagen und zu scheitern und ausgelacht zu werden, so dass sie einfach den Kopf einziehen und sich auf sichere, fade, etablierte Entdeckungen, Technologien usw. verlassen. Indem sie meistern und gelehrt und wissend werden, werden sie zu einem lebenden Beispiel für Präzedenzfälle und Traditionen und versuchen, den Respekt aller zu erlangen, indem sie sagen, dass sie alles wissen und fähige Lehrer und Vorgänger sind, und sie versuchen, die Menschen um sie herum zu dominieren, indem sie sie wie unerfahrene Jüngere aussehen lassen und den Wind der Seniorität wehen lassen, der weiblich dominiert, rückschrittlich und regressiv ist, und dennoch stehen sie vor den Menschen Der Grund dafür ist, dass sie einen Geist der Angeberei haben und versuchen, großartig zu erscheinen.

Japanische Wissenschaftler leben in der Regel in Kumpelgruppen, die auf den Beziehungen zu ihren Universitäten, zu ihren Lehrern und Studenten sowie zu ihren älteren und jüngeren Kollegen

basieren. Akademische Cliquen und Fraktionen, die von Studenten mit ähnlichen Ideen gebildet werden, sind nach wie vor weit verbreitet, und die führenden Persönlichkeiten (Professoren und Senioren) in diesen Cliquen sind diejenigen, die als Autoritätspersonen in Japan auf die anderen Mitglieder aufpassen.

Kurz gesagt, japanische Wissenschaftler leben in feuchten nepotentiellen oder pseudo-familiären Gruppen, die auf hierarchischen Beziehungen zu elterlichen Autoritätspersonen beruhen. Diese Gruppen können als eine Art “keiretsu” betrachtet werden, die aus Eltern und Kindern und hierarchischen Beziehungen besteht. Japanische Gelehrte müssen einer einflussreichen Autoritätsgruppe angehören, um eine akademische Stelle zu erhalten und leben zu können. Wenn sie nicht gehorchen, wird ihnen die akademische Stellung entzogen oder sie werden aus der Linie ausgeschlossen und können nicht überleben.

Japanische Akademiker sind sehr sensibel, was ihre eigene Sicherheit und Selbsterhaltung angeht. Ihre Sicherheit wird durch Kritik an den derzeitigen Autoritätspersonen bedroht. Wenn sie diese kritisieren, riskieren sie, von den Behörden für ihr Handeln kritisiert und in Japan geächtet zu werden. Kurz gesagt, sie haben Angst, dass sie aus der Gruppe der Autoritätspersonen, in der sie sich derzeit befinden, ausgeschlossen werden, und wenn dies geschieht, werden sie isoliert und können nicht überleben, also kritisieren sie nicht.

Japanischen Wissenschaftlern fällt es schwer, die Autoritäten, denen sie angehören, herauszufordern oder zu widersprechen. Die Situation in japanischen akademischen Kreisen ist die, dass japanische Autoritätspersonen westliche Theorien totkopieren, und dies wurde von Generation zu Generation innerhalb der Familie der Autoritätspersonen durch die Beziehung zwischen den Autoritätspersonen und ihren Schülern und Juniorstudenten sowie durch die Beziehung zwischen Lehrern und Studenten weitergegeben.

In japanischen akademischen Kreisen ist es unmöglich, den Theorien der Autoritätspersonen zu widersprechen, denn wenn man ihnen zuwiderhandelt, muss man mit personellen Konsequenzen rechnen. Mit anderen Worten: Wer nicht gehorcht, erhält keine akademische Stelle und kann als Akademiker nicht überleben.

Japanische Gelehrte verbringen ihre ganze Zeit damit, eine tote Kopie der westlichen Theorie zu verbessern, zu modifizieren und leicht zu verändern oder sie mit anderen maßgeblichen Theorien zu vergleichen. Sie arbeiten hart daran, westliche Theorien bis ins kleinste Detail zu entschlüsseln und zu interpretieren, was dem Versuch gleichkommt, die Bibel oder die Sutras zu entziffern. Kurz gesagt, die westlichen Theorien werden als die maßgeblichen Texte der Schrift angesehen.

Das liegt daran, dass die Professoren/Autoritäten an den kolonialen Universitäten, die das Personal der akademischen Stellen in Japan kontrollieren, diese westlichen Theorien genauestens kopieren, und die japanischen Gelehrten folgen ihrem Beispiel, um ihre Loyalität zu zeigen.

Kurz gesagt, für japanische Wissenschaftler sind ihre Theorien und Argumente in ihren Aufsätzen und anderen Veröffentlichungen ein Prüfstein, um festzustellen, ob sie den Autoritätsquellen, denen sie angehören, loyal sind oder nicht. Für japanische Wissenschaftler ist es wichtig festzustellen, ob ihre Autoritätsquellen im Grunde dieselben sind wie ihre Autoritätsquellen oder ob sie dieselben Argumente von ihren Autoritätsquellen übernommen haben, während die Argumente, die sie in ihren Veröffentlichungen vorbringen, von untergeordneter Bedeutung sind.

Für japanische Wissenschaftler ist das, was von westlichen Autoritätsquellen und ihren Lehrern und Vorgängern vertreten wird, die sich auf sie stützen und versuchen, sie zu kopieren, von absoluter Bedeutung.

Die Tatsache, dass der Inhalt des Papiers eines japanischen Gelehrten eine tote Kopie einer westlichen Autoritätsquelle und eine geringfügige Verbesserung derselben ist, beweist, dass er zu einer Gruppe japanischer Akademiker gehört, hauptsächlich zu den Autoritätsquellen. Der Stil seines Papiers zeigt, dass er den autoritären Quellen gegenüber loyal ist und von ihnen geschützt wird. Allerdings gibt es aufgrund kleiner inhaltlicher Unterschiede verschiedene Fraktionen.

3. weiblich dominierter Autoritarismus.
Der Autoritarismus der Japaner ist in mancher Hinsicht durch die

Überlegenheit der Frauen gekennzeichnet.

Er ist verbunden mit dem Gefühl des Selbstschutzes und dem Prinzip der Unvermeidlichkeit, dass man sich auf die Autorität stützt, um die eigene Sicherheit zu bewahren und ohne Exzesse leben zu können.

Es hat auch mit der Idee zu tun, ein Gefühl der Einheit mit dem Mainstream zu suchen, dass man, wenn man nicht mit dem Mainstream ist, einsam und verlassen ist.

Oder es hat mit dem Wunsch zu tun, sich an jemand Größeren anzulehnen, verwöhnt zu werden und von jemand anderem abhängig zu sein, eine Bittstellermentalität.

Es gibt auch den Aspekt, sich mit einer Autorität verbunden zu fühlen, die einem das Gefühl gibt, dass man sein geistiges Rückgrat stützen kann, die einem das Gefühl gibt, größer zu sein, und die einem zum ersten Mal den Mut gibt, in der Öffentlichkeit zu sprechen.

Die Männer versuchen, die bestehenden Theorien zu zerschlagen oder zu vernichten und stattdessen ihre eigenen Theorien aufzustellen. Sie versuchen, sich gegen Autoritäten aufzulehnen und sie zu vernichten, um frei zu sein und in manchen Fällen sich selbst zur neuen Autoritätsperson zu machen und andere dazu zu bringen, auf sie zu hören.

Im Gegensatz dazu sind Frauen bestrebt, der bestehenden Autoritätsperson im Gehorsam zu folgen und die Autoritätsperson, wie sie ist, treu zu beerben. Kurz gesagt, sie versuchen nicht, sich gegen die Autoritätspersonen der Familie, der sie angehören, aufzulehnen, sondern versuchen, die Theorien der bestehenden Autoritätspersonen so zu übernehmen, wie sie sind.

In dieser Hinsicht ist die Haltung der japanischen Gelehrten eindeutig die des verteidigenden Geschlechts und wird von Frauen dominiert.

4. die Unterscheidung zwischen feuchtem, mütterlichem Autoritarismus und trockenem, paternalistischem Autoritarismus

Die deutsche Definition des Autoritarismus, die im Westen traditionell als Autoritarismus definiert wird, und der oben beschriebene japanische Autoritarismus werden als inhaltlich sehr unterschiedlich angesehen, auch wenn sie den gleichen Begriff Autoritarismus verwenden.

Der deutsche Autoritarismus kann als eine Kette von hierarchischen Befehls- und Gehorsamsverhältnissen gesehen werden. Kurz gesagt, die hierarchische Befehlskette wird streng, präzise und mechanisch befolgt; die Befehle des Vorgesetzten sind für den Untergebenen absolut, und ihre möglichst getreue Befolgung ist für ihn zu einem Selbstzweck geworden. Für sie ist es sowohl für den Befehlsgeber als auch für den Befehlsempfänger ein Vergnügen, dass die Anweisungen und Regeln gründlich und direkt sind, von oben bis unten.

In dieser Haltung betrachten die Vorgesetzten die Untergebenen mit abschätzigem Blick als Werkzeuge und Instrumente zur Erreichung ihrer eigenen Ziele. Das bedeutet auch, dass die von den Vorgesetzten festgelegten Dogmen, Konventionen und Formen darauf abzielen, in fundamentalistischer Weise als absolute Lehren von oben nach unten durchzudringen, mechanisch und präzise. Die Gesellschaft als Ganzes wird als ein großes Lehrgetriebe, eine Maschine, ein Rädchen für die Vorherrschaft gesehen, wie ein riesiger Gerätemechanismus.

Das ist ein trockener, männerdominierter, paternalistischer und trockener, der dem christlichen Fundamentalismus von Gottvater entspricht, und der deutsche Autoritarismus kann als trockener Autoritarismus, paternalistischer und väterlicher Autoritarismus bezeichnet werden.

Der japanische Autoritarismus hingegen wurzelt in dem Wunsch nach Selbsterhaltung, persönlicher Sicherheit und einem Gefühl der Einheit, indem man sich als Mitglied des Mainstreams sieht. Kurz gesagt, sie wollen Teil eines feuchten Kreises oder einer Gruppe sein, die von autoritären Quellen geleitet wird, und sie wollen Mitglied dieses Kreises oder dieser Gruppe sein. Indem er Mitglied der Gruppe der Autoritätsquellen ist, möchte er auch Mitglied des Kreises der Autoritätsquellen sein und die Wärme ihrer bevorzugten Behandlung genießen. Sie wollen, dass die Autoritätspersonen ihre Sicherheit garantieren und sie beschützen, und sie wollen ihre Bitten und Nachsicht befriedigen.

Wenn Sie sich außerhalb des von den Autoritätspersonen geleiteten Kreises befinden, ist Ihre persönliche Sicherheit nicht gewährleistet. Sie haben den starken Wunsch, ihre Sicherheit zu gewährleisten, indem sie den Rat der Autoritätsperson befolgen.

Indem sie sich der Gruppe der Autoritätspersonen, der Affiliation, anschließen und sich uns anschließen, wird ihnen ein exklusives Gefühl der Einheit garantiert und sie fühlen sich in einer warmen Pseudo-Familiengruppe.

In diesem Fall entpuppt sich der autoritäre Muskel als mütterliches, feuchtes Gebilde, und im Hinblick auf die Befriedigung des japanischen Wunsches, in die Mutter, die große, warme, eingeschlossen zu sein und ein Gefühl des Einsseins miteinander zu haben, kann der japanische Autoritarismus als feuchter Autoritarismus, mütterlicher und mütterlicher Autoritarismus bezeichnet werden.

Traditionell werden diese beiden Arten des Autoritarismus in Japan verwirrend verwendet, ohne dass eine Unterscheidung zwischen ihnen getroffen wird. Oder besser gesagt, der Begriff Autoritarismus wird in Japan bis heute ausschließlich für den trockenen, paternalistischen Autoritarismus verwendet, wie im Falle der Deutschen, und dem nassen, mütterlichen Autoritarismus wurde nicht genügend Beachtung geschenkt. Von nun an müssen sie als getrennte Dinge betrachtet werden.

5. über Autoritarismus und Stolz

Autoritäre Menschen sind im Allgemeinen stolz. Der Grund, warum sie autoritär sein wollen, hängt mit ihrem Wunsch zusammen, sich selbst hoch zu positionieren. Ein weiteres Zeichen für Autoritarismus ist der Wunsch, sich bei einem Heirats-Blind-Date in Bezug auf seine Ausbildung und Qualifikationen in den Vordergrund zu stellen.

Die Japaner haben hart daran gearbeitet, als die Besten der Welt bezeichnet zu werden, in die Riege der Top-Nationen aufzusteigen, auf andere asiatische Länder herabzublicken und etwas zu bewirken, genau wie im Westen. Der Wunsch der Japaner, in der ersten Reihe zu stehen, kann auch als autoritär bezeichnet werden, da sie sich

nach der hohen Autorität sehnen, die mit einem erstklassigen Ruf einhergeht.

Erstmals veröffentlicht im Jahr 2006

Männlich und weiblich

Welche Persönlichkeit ist feuchter (oder trockener), männlich oder weiblich?

(c)1999-2005Erstveröffentlichung

Die Ergebnisse zur Trockenheit/Nassheit der Persönlichkeit und der Einstellungen wurden mit bestehenden Theorien zu geschlechtsspezifischen Unterschieden in den Verhaltensmustern von Männern und Frauen verglichen und in einer Tabelle zusammengefasst. Die Ergebnisse lauteten wie folgt: “weibliche Dominanz” = “nass” und “männliche Dominanz” = “trocken”.
Wir fassten auch die Ergebnisse einer Online-Umfrage zu einigen der trockenen/nassen Umfrage-Items zusammen, um festzustellen, welches der Items auf der linken oder rechten Seite eher “feminin” war. Die Ergebnisse zeigten, dass “feminin” = “nass” ist.
Wir haben auch einige der Umfrageelemente in psychologische Tests umgewandelt und die Ergebnisse analysiert. In diesem Fall gab es keine großen geschlechtsspezifischen Unterschiede in den Antworttendenzen.

Im folgenden Abschnitt werden die geschlechtsspezifischen Unterschiede im zwischenmenschlichen Verhalten von Männern und Frauen in Bezug auf die Dimensionen “feucht” und “trocken” erläutert.

(Weitere Einzelheiten zu den oben genannten Inhalten finden Sie im Abschnitt Ressourcen).

Nässe und biologische Wertigkeit des Verhaltens (zusammenfassende Tabelle)

Tabelle_52

(c)1999-2000 Erstveröffentlichung

Trockene Nässe und Geschlechterbeziehungen

2003.3-2005.3 Erstveröffentlichung

Wir glauben, dass eine männlich-weibliche Beziehung, in der sich Männer und Frauen durch sexuelle Anziehung zueinander hingezogen fühlen, als feucht bezeichnet werden kann, da sie sich in gegenseitiger Nähe und Anziehung befinden.

Feuchte zwischenmenschliche Beziehungen können als auf gegenseitige Nähe und Anziehung ausgerichtet betrachtet werden, aber wenn wir diese Erkenntnis auf die Beziehung zwischen Männern und Frauen anwenden, können wir sagen, dass jede männlich-weibliche Beziehung, die genetisch bedingt ist, sich zueinander hingezogen zu fühlen, im Wesentlichen feucht ist.

Erstens fühlen sich Heterosexuelle, Männer und Frauen, zueinander

hingezogen, sie fühlen sich sexuell zueinander hingezogen und streben danach, miteinander intim zu werden und sich zu lieben. Das Eingehen einer romantischen Beziehung ist also insofern feucht, als sie darauf ausgerichtet ist, sich gegenseitig anzuziehen und aneinander zu binden.

Heterosexuelle Beziehungen sind auch darauf ausgerichtet, Qualitäten und Fähigkeiten in der anderen Person zu entdecken, die sie nicht haben, und eine wechselseitige Beziehung einzugehen, wie es bei Ehepaaren der Fall ist. Sie sind also feucht und darauf ausgerichtet, sich aneinander anzulehnen und voneinander abhängig zu sein.

Darüber hinaus ist in einer romantischen Beziehung zwischen Mann und Frau Sex und die Arbeit an der Fortpflanzung unumgänglich. Das Vorspiel zum Sex erfordert Hautkontakt, Liebkosungen und gegenseitige Berührung, was ein feuchtes Gefühl hervorruft. Auch das Küssen ist die Verbindung und Vereinigung der Münder, und der eigentliche Sex ist die Verbindung und Vereinigung der Genitalien, und solche Handlungen, die auf diese gegenseitige Vereinigung ausgerichtet sind, sind feucht. Darüber hinaus sind Speichel beim Küssen, Sperma beim Geschlechtsverkehr und Liebessäfte, die beim Sex abgesondert werden, allesamt klebriger Schleim, und auch in dieser Hinsicht sind sie mit der Nässe des gegenseitigen Klebepunkts verbunden. Auch der Höhepunkt beim Sex beruht weitgehend auf dem Gefühl des Einsseins mit der anderen Person und ist mit einer feuchten zwischenmenschlichen Beziehung verbunden, die das Einssein und die Verschmelzung mit der anderen Person schätzt.

Darüber hinaus führen ein Mann und eine Frau durch die Ehe einen gemeinsamen Haushalt mit einem Gefühl des Einsseins miteinander, und man kann sagen, dass solche Ehen ein gegenseitiges Einssein und eine gemeinsame und kollektive Natur haben, die alle mit feuchten zwischenmenschlichen Beziehungen verbunden sind.

(c) 2003-2005 Erstmals veröffentlicht in 2003-2005

Das Wesen und die Feuchtigkeit von Liebe, Ehe und Sex

2006.01-2006.07Erstveröffentlichung

Liebe und Ehe können als feucht bezeichnet werden, da sie darauf abzielen, Männer und Frauen miteinander zu vereinen und zu verbinden, wie die Tatsache zeigt, dass Wörter wie “trennen” und “Schluss machen” bei Hochzeiten zu den NG-Wörtern gehören.

Die Liebe ist feucht, da die psychologische Beziehung zwischen einem bestimmten Mann und einer bestimmten Frau darauf abzielt, intim zu werden, sich aneinander zu binden, durch Sex verbunden zu sein usw.

Wenn eine Person eine romantische Beziehung eingeht, kann man sagen, dass die zwischenmenschliche Beziehung feuchter wird, da sie häufig E-Mails austauschen, sich besuchen und Kontakte knüpfen, anstatt trocken und sorglos zu sein.

Die Ehe, in der romantische Beziehungen stabil und dauerhaft werden und beide Parteien eine eheliche Beziehung eingehen und hart daran arbeiten, Kinder zu zeugen, ist ebenfalls feucht, da das Ziel darin besteht, eine langfristige, stabile Verbindung und Einheit in der gegenseitigen Beziehung zu erreichen.
Wenn man zum Beispiel bei einer Hochzeitszeremonie “Schluss machen” oder “Schluss machen” sagt, gilt dies als schlechtes Omen und wird als Unglückswort betrachtet.

In diesem Fall sollten sowohl “Schluss machen” als auch “Schluss machen” Worte sein, die Trockenheit ausdrücken.

Sex, der Prozess der Zeugung eines Kindes, ist ebenfalls feucht in dem Sinne, dass Mann und Frau sich vereinigen, indem sie ihre Genitalien an den Schleim des anderen andocken, und auch in dem Sinne, dass sie gemeinsam einen Orgasmus haben.

Sie ist auch insofern feucht, als das Sperma, das vom Mann ausgesandt wird und an die Eizelle der Frau andockt, die es zur Befruchtung aufnimmt, ebenfalls feucht ist, da es die Vereinigung und den Zusammenschluss bewirkt.

Für ein Kind, das aus einer Ehe und einem Sexualakt hervorgeht, ist es sehr wichtig, dass die Eltern gut miteinander auskommen und psychologisch vereint und in Harmonie miteinander sind.

In dieser Hinsicht ist das Wesen der Liebe und der Ehe eine feuchte Vereinigung von Mann und Frau.

Erstmals veröffentlicht im Jahr 2006

Die Befreiung der japanischen Männer (Kritik der japanischen Frauenforschung und des Feminismus)

2000/07 - Erstmals veröffentlicht.

Die Erkenntnisse über die Trockenheit/Nässe der Persönlichkeit und der Einstellungen wurden mit dem japanischen Nationalcharakter und den Verhaltensmustern der Frauen abgeglichen, und es wurde die Korrelation zwischen “japanisch = nass = weibliche Dominanz” abgeleitet. Dieses Ergebnis steht in direktem Widerspruch zu der vorherrschenden Meinung, dass Japan eine von Männern dominierte Gesellschaft ist, in der die Macht der Frauen größer ist als die der Männer, und dass es die Männer sind, die in der japanischen Gesellschaft unterdrückt werden und sich emanzipieren sollen.

Weitere Informationen finden Sie in der Arbeit des Autors zum Thema “Japanische Männerbefreiung”.

Notwendigkeit und geschlechtsspezifische Unterschiede in der Trocken- und Nassphase

Nov. 2009 Erstmals veröffentlicht.

Er erklärt, dass es für das Überleben des Menschen, der Menschheit,

sowohl einen trockenen Weg für Männer als auch einen nassen Weg für Frauen geben muss.

Damit der Mensch, die Menschheit, überleben kann.

- Nass = flüssiger Weg = Frau.
Trocken = gasförmiger Weg = Mann

Es reicht nicht aus, nur einen der beiden Wege zu haben, sondern beide sind zum Überleben notwendig. Das beweist die Tatsache, dass sich Männer und Frauen im Laufe der menschlichen Evolution ausdifferenziert haben und unterschiedliche trockene und feuchte Persönlichkeiten entwickelt haben, die sich gegenseitig ergänzen.
Es ist notwendig, sie je nach Bedarf unterschiedlich zu nutzen.
Dies ist der eigentliche Grund, warum die geschlechtsspezifischen Unterschiede zwischen Männern und Frauen notwendig sind.

Männer, Frauen und soziale Feuchtigkeit

Nov. 2009 Erstmals veröffentlicht.

Er erklärt, dass Männer die Rolle des sozialen Entfeuchters und Frauen die Rolle des Befeuchters in der menschlichen Gesellschaft spielen.

Männer spielen die Rolle des sozialen Entfeuchters, der die Gesellschaft trocken macht, und die Rolle des sozialen Entfeuchters.

Frauen spielen die Rolle des sozialen Befeuchters, der die Gesellschaft feucht macht.

Andere

Nutzung des Internets für Umfragen

(c)2001.2 Erstmals veröffentlicht

Webbasierte Fragebögen haben eine wichtige Rolle bei der Aufklärung von trockenen und feuchten Verhaltensmustern gespielt. Es ist zu erwarten, dass webbasierte Fragebögen in Zukunft immer beliebter werden. Wir haben die Vor- und Nachteile der Nutzung des Internets für Fragebögen sowie das Know-how und die Zukunftsaussichten dieser Technologie zusammengefasst.

Auf dieser Seite werden die Vor- und Nachteile der Nutzung des Internets für Fragebögen in der Psychologie und Soziologie sowie das Know-how und die Zukunftsaussichten kurz zusammengefasst.

1.
(Ausstattung)
Man kann eine große Zahl von Befragten sammeln, indem man eine Fragebogenseite öffnet und sie bei Suchmaschinen usw. anmeldet.
Sie ist papierlos und erfordert keinen zeit- und kostenintensiven Postversand. Sie ist frei von physischen Zwängen.
Sie kann mit einem geringen Budget durchgeführt werden. Wir müssen nicht für Druck, Versand, Codierung oder die Einstellung von Teilzeitkräften bezahlen. Sie können einen kostenlosen Webseitendienst nutzen.
Sie können den Fragebogen jeder Person aushändigen, die mit dem

Netz verbunden ist.

Sie können den Fragebogen an jede Person im Netz beantworten.
Sie brauchen die Ergebnisse nicht zu kodieren. Sie müssen die Ergebnisse der Umfrage nicht kodieren. Sie können die Antwortergebnisse sofort als Online-Daten nutzen.
Mit einer kleinen Änderung des CGI-Programms, das die Antworten annimmt, können wir alle Antworten automatisch auf Auslassungen und unangemessene Einträge überprüfen.
Sie können die Beantwortung von bedingten Fragen automatisieren. Durch eine Änderung des CGI-Programms können wir die automatische Beantwortung von bedingten Fragen ermöglichen, wie z. B. “Nur diejenigen, die auf die Frage “nein” mit “ja” geantwortet haben, können diese Frage beantworten”. Durch einige Änderungen an der CGI für die Fragenerstellung und die Antwortannahme kann das System den Befragten automatisch zum entsprechenden Frageelement leiten, z. B. “Nur diejenigen, die auf die Frage “Nein” mit “Ja” geantwortet haben. ○ Frage mit “Ja” beantwortet haben, beantworten bitte diese Frage.
Die Antworten sind interaktiv und machen den Befragten Spaß. Die Tatsache, dass die Antworten auf die Fragen interaktiv sind und den Befragten Spaß machen.
Die Möglichkeit, die Antworten zu verwalten und neue Fragen von überall im Netz zu ändern oder zu erstellen, ist ein großer Vorteil.

(Analytische Aspekte)
Wenn Sie ein einfaches CGI-Programm zur Analyse der Antworten erstellen, können Sie die Gesamtergebnisse der Daten bis zu diesem Zeitpunkt sofort zusammenfassen, indem Sie einfach die Analyseseite aufrufen und neu laden. Der Status der Antworten zu einem bestimmten Zeitpunkt (Anzahl der Befragten, Eigenschaften der Befragten, Inhalt der Antworten usw.). Insbesondere ist sofort ersichtlich, wie viele Personen geantwortet haben, die Verteilung von Merkmalen wie Geschlecht und Alter, der Inhalt und die Tendenzen der Antworten, usw.). (z. B. die Anzahl der Befragten, die Verteilung von Merkmalen wie Geschlecht und Alter, der Inhalt und die Tendenzen der Antworten usw.) können sofort auf einen Schlag erkannt werden.
Da das CGI-Programm, das die statistischen Tests der aggregierten Ergebnisse durchführt, relativ einfach erstellt werden kann, ist es einfach herauszufinden, welche Umfrageelemente signifikante Unterschiede aufweisen oder dabei sind, signifikante Unterschiede

aufzuweisen, sobald Sie die CGI-Programmseite zur Analyse aufrufen. Sie müssen nicht warten, bis Sie die Daten in die statistische Analysesoftware eingeben und den Analysebefehl auswählen, um herauszufinden, welche Art von Ergebnissen Sie erhalten werden.

2.
Wenn der Server, der die Webseite des Fragebogens öffnet, ausfällt, kann der Fragebogen überhaupt nicht bearbeitet werden.
Da die Antwortdaten in elektronischer Form vorliegen, können sie leicht verloren gehen, weil die Antworten zeitlich versetzt sind. Wenn Sie keine Sicherungskopie der Antwortdaten aufbewahren, gehen die Daten bei Tausenden von Aufträgen auf einmal verloren, und Sie müssen wieder von vorne anfangen.
Es sind Kenntnisse zur Erstellung von CGI-Programmen (Programmierung in der Sprache Perl usw.) erforderlich. Im Vergleich zu komplexen Lösungen für Unternehmen sind diese Kenntnisse jedoch auf rudimentärem Niveau ausreichend und erfordern nicht viel Zeit und Mühe, um sie zu erlernen.

3.
Eine webbasierte Umfrage wird auch ohne Zufallsstichproben eine unbestimmte Anzahl von Antworten aus dem ganzen Land und der ganzen Welt liefern. In diesem Zusammenhang muss es möglich sein, die Variabilität, Vielfalt und Irrelevanz der Befragten zu gewährleisten.
Wenn es sich nicht um eine Zufallsstichprobe handelt, wie es bei der herkömmlichen Methode der signifikanten Stichprobe der Fall ist, besteht der Nachteil, dass von den Ergebnissen der Erhebung nicht in statistisch analoger Weise auf eine Bevölkerungszahl geschlossen werden kann. Vergleicht man jedoch die Ergebnisse wiederholt mit denen der Zufallsstichprobe, so stellt man fest, dass, wenn es keinen Unterschied gibt, keine Zufallsstichprobe erforderlich ist, was den Aufwand für die Rekrutierung der Befragten erheblich reduzieren würde.

In diesem Fall ist es möglich, durch die vorherige Ankündigung des Inhalts der Umfrage und die Aufforderung zur Beantwortung der Fragen gezielt Befragte anzusprechen, die sich für den Inhalt der jeweiligen Umfrage interessieren. Die Befragten, die sich ernsthaft mit dem Forschungsthema befassen, können als diejenigen abgehakt werden, die sich für das Forschungsthema interessieren. Bei den Befragten handelt es sich um eine unbestimmte Anzahl von Personen, die über eine Suchmaschine oder auf andere Weise auf eine Seite aufmerksam geworden sind. Diese Methode unterscheidet sich nicht wesentlich von der traditionellen sozialpsychologischen Umfrage, bei der Antwortbögen an Universitätsstudenten verteilt werden, die eine Vorlesung über ihre eigenen Interessen besuchen. Übrigens wurden alle Ergebnisse der Umfragen dieser Website bis zum Jahr 2000 auf diese Weise gewonnen.

4.

Es wird davon ausgegangen, dass die nationalen und lokalen Behörden in Zukunft die Einwohnermelderegister computerisieren und die Einwohnerdaten mit E-Mail-Adressen versehen werden, um die Kommunikation und die Verteilung von Verwaltungsinformationen an die Einwohner zu ermöglichen.
Aus dem Einwohnermelderegister mit E-Mail-Adresse wird die Zielperson mit E-Mail-Adresse nach dem Zufallsprinzip ausgewählt, und die Antwortdaten können nur erhoben werden, indem die extrahierte Zielperson aufgefordert wird, per E-Mail zu antworten, und indem die Zielperson gebeten wird, die vorgesehene Fragebogen-Webseite aufzurufen.
Die Gemeinde weist den Einwohnern E-Mail-Adressen zu, und der Forscher holt die Erlaubnis der Gemeinde ein und entnimmt zufällig E-Mail-Adressen aus ihrem Datenbankbuch, d. h. die Gemeinde ordnet den Einwohnern E-Mail-Adressen zu.
Um unangemessene Umfragen zu vermeiden, sollte die Gemeinde den Zweck der Umfrage überprüfen. Außerdem sollte die Gemeindeverwaltung die Einwohner dazu verpflichten, ihre E-Mail-Adressen nicht für andere Zwecke zu verwenden. Wird die Erlaubnis erteilt, wird auf die Datenbank des Einwohnermelderegisters zugegriffen und eine Zufallsstichprobe von Paaren aus Namen und E-Mail-Adressen gezogen. Der Befragte wird aufgefordert, die angegebene Web-Fragebogenseite aufzurufen und mit einem Spitznamen oder ähnlichem zu antworten.

Ein solches System wurde bisher noch nicht eingeführt, wird aber mit der raschen Verbreitung von Informations- und Kommunikationstechnologien wie dem Internet sicher in naher Zukunft möglich sein. Infolgedessen werden webbasierte Umfragen wahrscheinlich zum Mainstream werden.

5.
Wenn es keinen Zusammenhang zwischen dem Inhalt der Umfrage und der Nutzung bzw. Nichtnutzung des Internets gibt, ist nicht zu erwarten, dass die Verwendung des Internets als Antwortmethode die Ergebnisse verzerrt. Zum gegenwärtigen Zeitpunkt (Anfang 2001) ist das Internet jedoch noch nicht so weit verbreitet wie in der Vergangenheit, insbesondere in ländlichen Gebieten, bei älteren Menschen und bei Menschen mit geringem Einkommen. Dies gilt insbesondere für ländliche Gebiete, ältere Menschen und einkommensschwache Gruppen. Daher spiegeln die Umfrageergebnisse möglicherweise nicht die Meinungen dieser unterentwickelten Gruppen wider, wenn das Internet unter den gegenwärtigen Umständen für soziale Umfragen genutzt wird. Andererseits ist es kein Problem, das Internet als Mittel zur Erhebung von Daten über psychologische und physiologische Empfindlichkeiten zu nutzen, die nicht mit der sozialen Ungleichheit zusammenhängen.

6.
Es kommt häufig vor, dass ein und derselbe Befragte seine Antworten zwei- oder dreimal überarbeitet und erneut einreicht, nachdem er sie bereits abgegeben hat. Um solche doppelten Antworten zu vermeiden, sollten Sie die Befragten bitten, ihre E-Mail-Adressen und Spitznamen anzugeben, damit jede Antwort von den anderen unterschieden werden kann. Außerdem sollten die Beantwortungsdaten automatisch aufgezeichnet werden, wenn es ein sehr ähnliches Beantwortungsmuster gibt, und dann können die Beantwortungsdaten als Gegenmaßnahme für irreführende Beantwortungen, bei denen sich eine Person als mehrere Befragte ausgibt, ausgeschwärmt werden.
Wenn Sie außerdem zum Zeitpunkt der Beantwortung auf doppelte

Befragte prüfen, kann die Datendatei verloren gehen, wenn sich viele Beantwortungen auf einmal überschneiden. Daher dürfen die Duplikate bei der Erfassung der Antworten nur einmal Daten schreiben, ohne darüber nachzudenken. Es sollte ein separates CGI-Programm für die Analyse erstellt werden, um die Daten später auf Duplikate zu prüfen und sie eindeutig zu machen.

(c)2001.2 Erstmals veröffentlicht im Jahr 2001

Definition von “Dry-Wet” im Wörterbuch der japanischen Sprache

Was wird traditionell unter dem Begriff “dry-wet” verstanden?
Im Folgenden finden Sie eine Zusammenfassung der eigenen japanischen Wörterbücher des Autors.
Kojien 4. Auflage 1991Iwanami Shoten (Wörterbuch der japanischen Sprache)
trocken (insb. im Gegensatz zu trocken)
1 Die Erscheinung der Trockenheit. Der Zustand, trocken zu sein.
2 Dass man die Dinge aufgeteilt hat. Rational und realistisch, nicht emotional Rücksichtslos.
Nass.
Ein zerbrechlicher Zustand des Geistes. Gefühlsmäßig zerbrechlich.
Wörterbuch der japanischen Sprache 1989Kodansha
trocken (vor allem im Gegensatz zu trocken)
1 Trockenes Aussehen. Die Erscheinung, trocken zu sein.
2 Das heißt, der Zustand, geschmacklos und uninteressant zu sein.
3 Das, was dünn und trocken ist.
4 (bei alkoholischen Getränken) Trockenheit.
Nass.
Der Zustand, von Rechtschaffenheit, Menschlichkeit usw. besessen zu sein. Der Zustand, sentimental zu sein.
Daikyusen 1995 Shogakukan
trocken (insb. im Gegensatz zu trocken)
1 Keine Feuchtigkeit. Geringer Wassergehalt. Und so, wie sie sind.
2 Sie sind, wie sie sind, ohne jede Erscheinung. Auch so, wie es ist.

Fade und geschmacklos.
2a. Kalt und geschmacklos sein. Die Missachtung von Sentimentalität oder menschlichen Gefühlen und die rationale Loslösung. Es bedeutet auch, es rational abzuschneiden, ohne von Sentimentalität oder menschlichen Gefühlen bewegt zu werden.
3 Trockenheit, wie bei den westlichen Spirituosen.
Nass.
1 Nass oder feucht. Und die Art und Weise, wie es gemacht wird.
2 Sentimental. Im Englischen bedeutet es “die Art, wie die Dinge sind” (im Englischen “sentimental”).
Die Grundlagen der modernen Terminologie 1997 von Jiyuukokinsha
trocken (insb. im Gegensatz zu trocken)
1 Trocken.
2 Die Abwesenheit von Alkohol.
3 (im japanischen Sprachgebrauch) eine geteilte und lineare Einstellung zum Leben, eine Art des Denkens und Verhaltens.
4 Trockener Schnaps.
Nass.
Keine Erwähnung.
Shinmei Nyugaku Japanisches Wörterbuch Dritte Ausgabe 1981 Sanseido
trocken (insb. im Gegensatz zu trocken)
1-Trocken.
2-1 Die Art und Weise, in der man Dinge einfach und zweigeteilt tut, ohne Rücksicht auf die vorherrschenden Sitten und Gefühle des Lebens.
2-2 Geschmacklosigkeit. Langweilig und uninteressant.
3-1 Vermeidet das Servieren von alkoholischen Getränken bei Versammlungen
3-2 Bezieht sich auf westliche Spirituosen ohne Süßstoff.
Nass.
Er ist gefühlsmäßig zerbrechlich und sentimental.

(c)1997 Erstveröffentlichung.

Definitionen von Gasen, Flüssigkeiten, intermolekularen Kräften usw. im herkömmlichen wissenschaftlichen Wörterbuch

Wie wurden Gase, Flüssigkeiten, zwischenmolekulare Kräfte usw. in der traditionellen Wissenschaft definiert?
Im Folgenden finden Sie eine Zusammenfassung der eigenen wissenschaftlichen Wörterbücher des Autors.

Wörterbuch der Physik, überarbeitete Ausgabe 1992, herausgegeben von Baifukan

flüssig

Makroskopische Materie liegt in Form von Gas, Flüssigkeit oder Feststoff vor und zeichnet sich dadurch aus, dass sie, wie das Gas, ihre Form je nach Behältnis frei verändern kann, ihr Volumen jedoch im Gegensatz zum Gas nahezu konstant ist. Der Behälter muss nicht hermetisch verschlossen sein, wie es bei Gas der Fall ist, und es ist ein viel höherer Druck erforderlich, um die Flüssigkeit zu komprimieren als bei Gas.
Mikroskopisch gesehen bewegen sich die Moleküle (oder Atome), aus denen eine Flüssigkeit besteht, in einem nahezu konstanten Abstand zu den sie umgebenden Molekülen (oder Atomen) und üben dabei eine starke Kraft aufeinander aus.
Man geht davon aus, dass die Teilchen lokal für kurze Zeit eine festkörperähnliche Anordnung annehmen, die sich dann verschiebt und eine andere festkörperähnliche Anordnung bildet. Tatsächlich verhält sich die Flüssigkeit bei Phänomenen, die innerhalb eines kurzen Zeitraums auftreten, auch wie ein Festkörper.

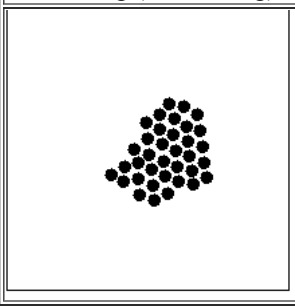
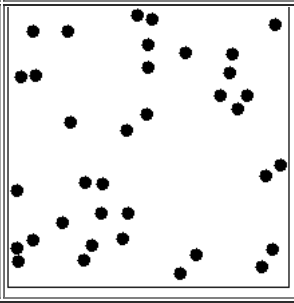
Gas

Makroskopische Materie existiert in Form von Gasen, Flüssigkeiten oder Festkörpern, aber die Besonderheit von Gasen besteht nicht nur darin, dass sich ihre Form von einem Behälter zum anderen frei verändern kann, sondern auch darin, dass sich ihr Volumen in jedem Fall ausdehnt, wenn sie nicht in einem Behälter eingeschlossen sind. Der Ausdehnungsdruck nimmt zu, je kleiner das Volumen des Gases und je höher die Temperatur ist.
Diese Eigenschaft eines Gases ist darauf zurückzuführen, dass die kinetische Energie der Moleküle oder Atome, aus denen das Gas besteht, so groß ist, dass sie fast frei umherfliegen und ihre gegenseitige Anziehung überwinden können.
Neben den gewöhnlichen Gasen können beispielsweise auch die Elektronen, die in den Metallen Träger der elektrischen Ströme sind,

im gleichen Sinne als Gas betrachtet werden. In diesem Fall wird die Ausdehnung des Elektronengases durch die elektrische Anziehung, die der Kern auf das Elektron ausübt, gebremst.

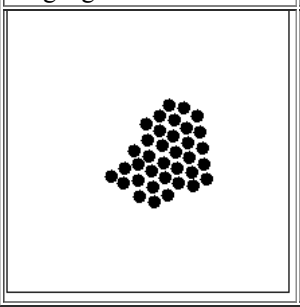
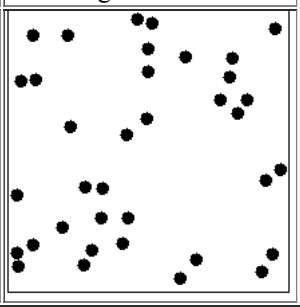
(c)1997 Erstmals veröffentlicht in

Tabelle_1

Nasse Bewegung von Menschen und Gegenständen = gegenseitige Nähe (Vereinigung/Verschmelzung), Ansiedlung (Ansiedlung)	Bewegungsmuster D” trockene Bewegung von Menschen und Gegenständen = gegenseitige Abgrenzung, Bewegung
	

Zurück zur ersten Seite.

Tabelle_2

Vorgangsmuster W	Handlungsmuster D
	

Zurück zur ersten Seite.

Tabelle_3

Gesetz. Der Mensch. (1) Wenn wir einem Bewegungsmuster D begegnen, es treffen oder berühren, fühlen wir uns trocken (Dry, being dry.) (2) Wenn wir dem Bewegungsmuster W begegnen, es treffen oder berühren, fühlen wir uns trocken (dry). (2) Wenn das Bewegungsmuster W begegnet, getroffen oder berührt wird, wird es als nass (wet) empfunden. (2) Wenn man einem Bewegungsmuster W begegnet, es trifft oder berührt, fühlt man sich “nass” (wet). Bewegungsmuster D und Bewegungsmuster W sind universelle Muster, die allgemein auf die Bewegung von Molekülen, Gruppen von Objekten und menschlichen Beziehungen angewendet werden.

Um zur ersten Seite zurückzukehren.

Tabelle_4

Analyse-Perspektive	Vorgangsmuster W	Bewegungsmuster D
1.	angrenzend	diskret
(1) Sich nähern.	Beißen. Sich nähern.	Weggehen. Sich lösen.
(2) Verbindung.	Kontinuität. Verbunden sein. Anhaften.	(Sich ablösen).

(3) Einpflanzung.	Anhaften. Zu kleben.	Abgeschält werden.
(4) Zum Anhaften.	Zum Anhaften. Zum Anhaften.	Zum Trennen.
(5) Zum Zusammenfügen.	Versammeln. Verdichten.	Verstreuen. Geringe Dichte.
(6) Eins.	Sich vereinigen und verschmelzen. Eins sein.	Diskret sein. Unabhängig von einander sein.
(7) Das Gleiche.	Das Gleiche sein.	Anders sein. Auf einem anderen Weg sein.
2.	langsame Geschwindigkeit	hohe Geschwindigkeit
(1) Geschwindigkeit	Langsam sein.	Schnell sein.
Beispiel.	Flüssige Molekularbewegung. Frisch gebackene Reiskuchen.	Gasförmige molekulare Bewegung. Kieselgelkörner, Murmeln.

Zurück zur ersten Seite.

Tabelle_5

Perspektive der Analyse	Vorgangsmuster W	Operationsmuster D
(1) Annäherung.	Beißen. Annähern.	Weggehen. Lösen.
(2) Verbindung.	Kontinuität. Verbunden sein. Anhaften.	(Sich ablösen).
(3) Einpflanzung.	Anhaften. Zu kleben.	Abgeschält werden.
(4) Zum Anhaften.	Zum Anhaften. Zum Anhaften.	Zum Trennen.
(5) Zum Zusammenfügen.	Versammeln. Verdichten.	Verstreuen. Geringe Dichte.
(6) Eins.	Sich vereinigen und verschmelzen. Eins sein.	Diskret sein. Unabhängig von einander sein.
(7) Das Gleiche.	Das Gleiche sein.	Anders sein. Auf einem anderen Weg sein.
(8) Geschwindigkeit	Langsam sein.	Schnell sein.
Beispiel.	Flüssige Molekularbewegung. Frisch gebackene Reiskuchen.	Gasförmige molekulare Bewegung. Kieselgelkörner, Murmeln.

Zurück zur ersten Seite.

Tabelle_6

Flüssige Moleküle (nass) = Bewegungsmuster W	Gasmoleküle (trocken) = Bewegungsmuster D
Kollektivismus	Individualismus
Restriktionismus	Liberalismus
Anti-Privatsphäre	Respekt vor der Privatsphäre
I…	I…

Zurück zur ersten Seite.

Tabelle_7

	Nass (Flüssigkeit)	**Trocken (Gas)**
[A]	**[Näherungsorientiert]**	
[A1]	**Identifizieren und teilen Sie Ihre Position mit anderen Partikeln**	
[A1.1]	Kollektivismus Sich versammeln und versuchen, sich als geschlossene Einheit zu bewegen.	Individualismus. Versuchen, sich unabhängig und getrennt

		voneinander zu bewegen, ohne sich einander anzunähern.
[A1.2]	Crowding-Orientierung Gedränge in einem kleinen Bereich voneinander.	Weiträumige Verteilungsorientierung Verstreut über ein großes Gebiet voneinander.
[A1.3]	Gleichmäßigkeit (Homogenität) Orientierung. Nahe beieinander und identisch (Gleichförmigkeit) in der Lage zueinander.	Verschiedenartigkeit (heterogene Orientierung). Sie sind unterschiedlich weit voneinander entfernt.
[A1.4]	Tonale Orientierung Versuch, ihre Positionen im Dasein aneinander auszurichten.	Gegenläufige Orientierung. Versuchen Sie nicht, ihre Positionen in der Existenz aufeinander abzustimmen.
[A1.5]	Mainstream-Orientierung (Autoritarismus) Versuchen, die eigene Position in der Existenz auf einen Mainstream-Punkt zu bringen.	Nicht-Mainstream-Orientierung (Antiautoritarismus) Die Bereitschaft, mit seiner Existenzposition in einer Minderheit zu sein.
[A2]	**Die Konstruktion von Beziehungen zu anderen Partikeln**	
[A2.1]	Beziehungsorientiert Versuchen, zu einem anderen Teilchen zu gehen.	Nicht-relationale Orientierung Der Versuch, in einen Raum zu gehen, in dem es keine anderen Teilchen gibt.
[A2.2]	Beziehungsorientierte Orientierung Eine Verbindung mit anderen Teilchen zu haben.	Nicht-relationale Orientierung Keine Bindungen zu anderen Teilchen haben. (Bindungen abschneiden.)
[A3]	**Freiheit der Bewegung.**	
[A3.1]	[A3.1] Gebunden durch die Anziehungskraft der Schwerkraft, die zwischen ihnen wirkt, und unfähig, sich frei zu bewegen.	Liberalismus. Sie können sich frei bewegen, ohne sich gegenseitig anzuziehen.
[A4]	**Selbstbestimmung der Bewegung.**	
[A4.1]	Interdependente Orientierung Abhängigkeit voneinander durch die zwischen ihnen wirkende Anziehungskraft. (Sich aneinander anlehnen.)	Unabhängigkeit (Selbstständigkeit) orientiert. Sie handeln unabhängig und selbständig miteinander, ohne Anziehung zwischen ihnen.
[A4.2]	Anders orientiert Die Anziehungskraft zwischen ihnen kann ihre Bewegungsrichtung nicht unabhängig bestimmen.	Autonome Orientierung In der Lage sein, die eigene Bewegungsrichtung selbständig zu bestimmen.
[A5]	**Privatsphäre.**	
[A5.1]	Anti-Privatsphäre In die Privatsphäre des anderen eindringen, um sich nahe zu kommen und sich aneinander zu binden. (Die Unfähigkeit, einen privaten Raum zu haben.)	Respekt vor der Privatsphäre. Sich voneinander fernhalten, damit man seinen eigenen privaten Raum haben kann.
[A6]	**[Sicherstellung der Klarheit und Rationalität der Übung]**	
[A6.1]	[A6.1] unscharfe Orientierung Die Anziehungskraft zwischen den Personen führt dazu, dass die Richtung, in die man sich bewegt, nicht eindeutig ist.	Orientierung an Klarheit (Anti-Vagheit) In der Lage sein, die eigene Bewegungsrichtung offen und klar zu halten.
[A6.2]	Irrationale Orientierung Die Anziehungskraft zwischen ihnen ist, was die Fahrtrichtung betrifft, ungeteilt.	Rationale Orientierung. Seien Sie in der Lage, Ihre Fahrtrichtung vernünftig und trennend zu gestalten.
[A7]	**Sicherstellung der Offenheit der Gruppe**	
[A7.1]	[A7.1] Die Gruppe, die sich bildet, ist nach außen hin geschlossen. (Eine Oberflächenspannung wirkt auf eine Population.)	Offene Ausrichtung. Die sich bildende Gruppe ist nach außen hin offen. (Es besteht keine Oberflächenspannung in der Gruppe.)

[B]	**Bewegung, Aktivität, Mobilitätsorientierung.**	
[B1]	**Sicherung der dynamischen Energie und Mobilität**	
[B1.1]	[B1.1] Die Unfähigkeit, sich spontan zu bewegen.	Dynamische Orientierung Muss in der Lage sein, sich spontan zu bewegen.
[B1.2]	Fixierungsorientiert Der Versuch, sich an einem bestimmten Punkt festzusetzen.	Nicht-verankernde (Bewegung/Diffusion) Orientierung Der Versuch, sich ständig zu bewegen, ohne sich an einem Punkt festzusetzen, an dem man sich befindet.
[B1.3]	Vorläufer-Orientierung Versuchen, im Bereich dessen zu bleiben, was ich bisher getan habe.	Kreativitätsorientiert Versuchen, sich auf unbekanntes Terrain zu begeben.

Um zur ersten Seite zurückzukehren.

Tabelle_8

	nass (d.h. trocken)	**trocken (insb. im Gegensatz zu trocken)**
[A]	**[Psychologische Nähe Orientierung]**	
[A1]	**Identifizieren Sie Ihre psychologische Position und teilen Sie sie mit anderen**	
[A1.1]	Kollektivismus Sich versammeln und versuchen, sich als geschlossene Einheit zu bewegen.	Individualismus. Versuchen, sich unabhängig und getrennt voneinander zu bewegen.
[A1.2]	[A1.3] Gedränge in einem kleinen Bereich von einander.	Weiträumige Verteilungsorientierung Verstreut über ein großes Gebiet voneinander.
[A1.3]	Orientierung an Gleichförmigkeit (Homogenität). Der Versuch, sich gegenseitig in einen einheitlichen Bezugsrahmen einzupassen.	Respekt vor der Vielfalt (Heterogenitätsorientierung). Die Vielfalt des Anderen respektieren.
[A1.4]	Sympathie-Orientierung Der Versuch, die getroffenen Maßnahmen aufeinander abzustimmen.	Anti-Sympathie-Orientierung. Nicht versuchen, die ergriffenen Maßnahmen aufeinander abzustimmen.
[A1.5]	Mainstream-Orientierung (autoritär) Über die Meinungen, die Sie vertreten (bereits anerkannt)	Nicht-Mainstream-Orientierung (antiautoritär) Seien Sie bereit, bei den von Ihnen vertretenen Meinungen in der Minderheit zu sein.
[A2]	**Aufbau von Beziehungen und Beziehungen zu anderen**	
[A2.1]	Beziehungsorientiert Versuchen Sie, positive Beziehungen zu anderen zu haben.	Nicht beziehungsorientiert Versuchen Sie nicht, zu viele Beziehungen zu anderen zu haben.
[A2.2]	Beziehungsorientiert Vorliebe für Beziehungen zu anderen, mit denen man bereits verbunden (verwandt) ist.	Nicht beziehungsorientiert. Keine vorbestehende Verbindung zu anderen.
[A3]	**Freiheit der Entscheidung, was zu tun ist.**	
[A3.1]	[A3.1] Gegenseitige Regulierung des Verhaltens der anderen.	Liberalismus Versuchen, sich frei miteinander zu bewegen. (Versuchen, sich frei zu bewegen.)
[A4]	**Selbstbestimmtes Handeln.**	
[A4.1]	Interdependente Orientierung Voneinander abhängig. (Sich aufeinander stützen.)	Unabhängige (selbstverantwortliche) Orientierung. Unabhängig und selbstverantwortlich miteinander handeln.
[A4.2]	Anders orientiert Du triffst deine Entscheidungen nicht selbst,	Autonomieorientiert In der Lage sein, seine eigene Entscheidung zu treffen.

	sondern lässt sie von deinen Mitmenschen treffen.	
[A5]	**Privatsphäre.**	
[A5.1]	Anti-Privatsphäre Die Privatsphäre der anderen nicht respektieren.	Respekt vor der Privatsphäre. Die Privatsphäre des anderen respektieren.
[A6]	**Klarheit und Rationalität im Handeln.**	
[A6.1]	[A6.1] Unscharfe Orientierung Die Meinungen, die ich vertrete, sind nicht geradlinig und klar.	Klarheit (anti-vage) orientiert Die Meinungen, die ich vertrete, sind offen und klar.
[A6.2]	Irrationale Orientierung Ich bin nicht in der Lage, die Dinge emotional zu trennen und rational zu betrachten.	Rationale Orientierung. Emotionales und rationales Handeln in Bezug auf die Dinge.
[A7]	**Sicherstellung der Offenheit der Gruppe**	
[A7.1]	[A7.1] Sich lieber in einer geschlossenen Gruppe aufhalten.	Aufgeschlossenheit. [A] Bevorzugt in einer offenen Gruppe zu sein.
[B]	**Psychomotorik, Aktivität und Bewegungsorientierung**	
[B1]	**Sicherung der dynamischen Energie und Mobilität**	
[B1.1]	[B1.1] Versuchen Sie nicht, sich spontan zu bewegen.	Dynamische Orientierung Versuchen Sie, sich spontan fortzubewegen.
[B1.2]	Fixierungsorientiert Versuchen Sie, sich in dem Land oder der Organisation, in der Sie sich befinden, zu etablieren.	Nicht-Etablierung (Bewegung und Diffusion) orientiert. Der Versuch, sich ständig zu bewegen, ohne sich in dem Land oder der Organisation, in der man sich gerade befindet, zu etablieren.
[B1.3]	Orientiert an Vorläufern Versuchen, im Bereich dessen zu bleiben, was ich bisher getan habe.	Kreativitätsorientiert Versuchen, sich in unbekanntes Terrain zu begeben.

Um zur ersten Seite zurückzukehren.

Tabelle_9

Die Moleküle.	Nass (flüssigkeitsähnlich)	Trocken (gasförmig)
(1) Sich nähern.	Beißen. Sich nähern.	Weggehen. Sich lösen.
(2) Verbindung.	Kontinuität. Verbunden sein. Anhaften.	(Sich ablösen).
(3) Einpflanzung.	Anhaften.	Sich ablösen.
(4) Zum Anhaften.	Sich festhalten.	Leicht zu handhaben sein. Glatt sein.
(5) Sich versammeln.	Versammeln. Dichtheit.	Verstreuen. Geringe Dichte.
(6) Eins.	Vereint und verschmolzen sein.	Getrennt sein. Unabhängig von einander sein.
(7) Gleiche und enge Freunde.	Zu harmonisieren oder zu versöhnen.	Zusammenstoßen oder konfrontieren.
Beispiel.	frisch gestampfter Reiskuchen	Kieselgelkörner, Murmeln.

Zurück zur ersten Seite.

Tabelle_10

Die Teilchen (Moleküle - andere).	Nass = feucht.	Trocken = trocken.

(1) Sich nähern.	Sich nähern.	Gleichgültig sein.
(2) Verbindung.	Kontinuität. Verbunden sein. Anhaften. Teilen.	(Sich abspalten).
(3) Einpflanzung.	Anhaften. Anhaften.	Mit Leichtigkeit verlassen. Sich ablösen. Entfernt werden. Entfernt werden. Entfernt werden.
(4) Sich festhalten.	Zum Festhalten.	Leicht zu handhaben sein. Um glatt zu sein.
(5) Zum Zusammenfügen.	Sich versammeln. Dichtheit.	Streuung. Geringe Dichte.
(6) Eins.	Sich vereinigen und integrieren. Zusammenarbeiten.	Diskret sein. Unabhängig von einander sein.
(7) Gleiche und enge Freunde.	Zu harmonisieren oder zu versöhnen.	Dissonant sein. Zusammenprall oder Konflikt.
Gegenstände.	frisch gestampfter Reiskuchen	Kieselgelkörner
Mensch	Ein Kind und eine Mutter. Liebende.	Fahrgäste in einem Zug, die zufällig im selben Zug sitzen.

Zurück zur ersten Seite.

Tabelle_11

	nass (d.h. trocken)	trocken (insb. im Gegensatz zu trocken)
[A]	[Psychologische Nähe Orientierung]	
[A1]	Identifizieren Sie Ihre psychologische Position und teilen Sie sie mit anderen	
A1.1]	Kollektivismus Sich versammeln und versuchen, sich als geschlossene Einheit zu bewegen.	Individualismus. Versuchen, sich unabhängig und getrennt voneinander zu bewegen.
[A1.2]	Crowding-Orientierung Gedränge in einem kleinen Bereich von einander.	Weiträumige Verteilungsorientierung Verstreut über ein großes Gebiet voneinander.
[A1.3]	Orientierung an Gleichförmigkeit (Homogenität) Der Versuch, sich gegenseitig in einen einheitlichen Bezugsrahmen einzupassen.	Respekt vor der Vielfalt (Heterogenitätsorientierung). Die Vielfalt des Anderen respektieren.
[A1.4]	Sympathie-Orientierung Der Versuch, die getroffenen Maßnahmen aufeinander abzustimmen.	Anti-Sympathie-Orientierung. Sie versuchen nicht, ihre Handlungen aufeinander abzustimmen.
A1.5]	Mainstream-Orientierung (Autoritarismus) Über die Meinungen, die Sie vertreten (bereits anerkannt)	Nicht-Mainstream-Orientierung (antiautoritär) Seien Sie bereit, bei den Meinungen, die Sie vertreten, in der Minderheit zu sein.
[A2]	Aufbau von Beziehungen und Beziehungen zu anderen	
A2.1]	Beziehungsorientiert Versuchen Sie, positive Beziehungen zu anderen zu haben.	Nicht beziehungsorientiert Versuchen Sie nicht, zu viele Beziehungen zu anderen zu haben.
A2.2]	Beziehungsorientiert Vorliebe für Beziehungen zu anderen, mit denen man bereits verbunden (verwandt) ist.	Nicht beziehungsorientiert. Keine vorbestehende Verbindung zu anderen.
[A3]	Freiheit der Entscheidung, was zu tun ist.	
A3.1]	Regulierungsprinzip Gegenseitiges Regulieren des Verhaltens der anderen.	Liberalismus Versuchen, sich frei miteinander zu

		bewegen. (Versuchen, sich frei zu bewegen.)
[A4]	Selbstbestimmtes Handeln.	
A4.1]	Interdependente Orientierung Voneinander abhängig. (Sich aufeinander stützen.)	Unabhängige (selbstverantwortliche) Orientierung. Unabhängig und selbstverantwortlich miteinander handeln.
[A4.2]	anders orientiert Du triffst deine Entscheidungen nicht selbst, sondern lässt sie von deinen Mitmenschen treffen.	Autonomieorientiert In der Lage sein, seine eigene Entscheidung zu treffen.
[A5]	Privatsphäre.	
A5.1]	Anti-Privatsphäre Die Privatsphäre der anderen nicht respektieren.	Respekt vor der Privatsphäre. Die Privatsphäre des anderen respektieren.
[A6]	Klarheit und Rationalität im Handeln.	
A6.1]	Ambiguitätsorientiert Die Meinungen, die ich vertrete, sind nicht einfach und klar.	Klarheitsorientiert (anti-vage) Ich bin offen und klar in meinen Stellungnahmen.
[A6.2]	Irrationale Orientierung Ich bin nicht in der Lage, die Dinge emotional zu trennen und rational zu betrachten.	Rationale Orientierung. Emotional von Dingen getrennt sein und rational handeln.
[A7]	Sicherstellung der Offenheit der Gruppe	
A7.1]	Geschlossenheitsorientierung Bevorzugt in einer geschlossenen Gruppe zu sein.	Aufgeschlossenheit. [A] Bevorzugt in einer offenen Gruppe zu sein.
[B]	Psychomotorische, Aktivitäts- und Bewegungsorientierung	
[B1]	Sicherung der dynamischen Energie und Mobilität	
B1.1]	Statisch orientiert Versuchen Sie nicht, sich spontan zu bewegen.	Dynamische Orientierung Versuchen Sie, sich spontan zu bewegen.
[B1.2]	Fixierungsorientiert Versuchen Sie, sich in dem Land oder der Organisation, in der Sie sich befinden, zu etablieren.	Nicht-etabliert-orientiert (Bewegung und Verbreitung). Der Versuch, sich ständig zu bewegen, ohne sich in dem Land oder der Organisation, in der man sich befindet, zu etablieren.
B1.3]	Präzedenzfall-Orientierung Versuchen, im Bereich dessen zu bleiben, was ich bisher getan habe.	Kreativitätsorientiert Versuchen, sich in unbekanntes Terrain zu begeben.

Um zur ersten Seite zurückzukehren.

Tabelle_12

	nass (d.h. trocken)	trocken (insb. im Gegensatz zu trocken)
[A]	[Psychologische Nähe Orientierung]	
[A1]	Identifizieren Sie Ihre psychologische Position und teilen Sie sie mit anderen	
A1.1]	Kollektivismus Sich versammeln und versuchen, sich als geschlossene Einheit zu bewegen.	Individualismus. Versuchen, sich unabhängig und getrennt voneinander zu bewegen.
[A1.2]	Crowding-Orientierung Gedränge in einem kleinen Bereich von einander.	Weiträumige Verteilungsorientierung Verstreut über ein großes Gebiet voneinander.
[A1.3]	Orientierung an Gleichförmigkeit	Respekt vor der Vielfalt

	(Homogenität) Der Versuch, sich gegenseitig in einen einheitlichen Bezugsrahmen einzupassen.	(Heterogenitätsorientierung). Die Vielfalt des Anderen respektieren.
[A1.4]	Sympathie-Orientierung Der Versuch, die getroffenen Maßnahmen aufeinander abzustimmen.	Anti-Sympathie-Orientierung. Sie versuchen nicht, ihre Handlungen aufeinander abzustimmen.
A1.5]	Mainstream-Orientierung (Autoritarismus) Über die Meinungen, die Sie vertreten (bereits anerkannt)	Nicht-Mainstream-Orientierung (antiautoritär) Seien Sie bereit, bei den Meinungen, die Sie vertreten, in der Minderheit zu sein.
[A2]	Aufbau von Beziehungen und Beziehungen zu anderen	
A2.1]	Beziehungsorientiert Versuchen Sie, positive Beziehungen zu anderen zu haben.	Nicht beziehungsorientiert Versuchen Sie nicht, zu viele Beziehungen zu anderen zu haben.
A2.2]	Beziehungsorientiert Vorliebe für Beziehungen zu anderen, mit denen man bereits verbunden (verwandt) ist.	Nicht beziehungsorientiert. Keine vorbestehende Verbindung zu anderen.
[A3]	Freiheit der Entscheidung, was zu tun ist.	
A3.1]	Regulierungsprinzip Gegenseitiges Regulieren des Verhaltens der anderen.	Liberalismus Versuchen, sich frei miteinander zu bewegen. (Versuchen, sich frei zu bewegen.)
[A4]	Selbstbestimmtes Handeln.	
A4.1]	Interdependente Orientierung Voneinander abhängig. (Sich aufeinander stützen.)	Unabhängige (selbstverantwortliche) Orientierung. Unabhängig und selbstverantwortlich miteinander handeln.
[A4.2]	anders orientiert Du triffst deine Entscheidungen nicht selbst, sondern lässt sie von deinen Mitmenschen treffen.	Autonomieorientiert In der Lage sein, seine eigene Entscheidung zu treffen.
[A5]	Privatsphäre.	
A5.1]	Anti-Privatsphäre Die Privatsphäre der anderen nicht respektieren.	Respekt vor der Privatsphäre. Die Privatsphäre des anderen respektieren.
[A6]	Klarheit und Rationalität im Handeln.	
A6.1]	Ambiguitätsorientiert Die Meinungen, die ich vertrete, sind nicht einfach und klar.	Klarheitsorientiert (anti-vage) Ich bin offen und klar in meinen Stellungnahmen.
[A6.2]	Irrationale Orientierung Ich bin nicht in der Lage, die Dinge emotional zu trennen und rational zu betrachten.	Rationale Orientierung. Emotional von Dingen getrennt sein und rational handeln.
[A7]	Sicherstellung der Offenheit der Gruppe	
A7.1]	Geschlossenheitsorientierung Bevorzugt in einer geschlossenen Gruppe zu sein.	Aufgeschlossenheit. [A] Bevorzugt in einer offenen Gruppe zu sein.
[B]	Psychomotorische, Aktivitäts- und Bewegungsorientierung	
[B1]	Sicherung der dynamischen Energie und Mobilität	
B1.1]	Statisch orientiert Versuchen Sie nicht, sich spontan zu bewegen.	Dynamische Orientierung Versuchen Sie, sich spontan zu bewegen.
[B1.2]	Fixierungsorientiert Versuchen Sie, sich in dem Land oder der	Nicht-etabliert-orientiert (Bewegung und Verbreitung).

	Organisation, in der Sie sich befinden, zu etablieren.	Der Versuch, sich ständig zu bewegen, ohne sich in dem Land oder der Organisation, in der man sich befindet, zu etablieren.
B1.3]	Präzedenzfall-Orientierung Versuchen, im Bereich dessen zu bleiben, was ich bisher getan habe.	Kreativitätsorientiert Versuchen, sich in unbekanntes Terrain zu begeben.

Um zur ersten Seite zurückzukehren.

Tabelle_13

A1.1	Trocken = Individualismus	Nass = Kollektivismus
Definition.	Der Versuch, sich getrennt, einer nach dem anderen, allein und individuell zu bewegen.	Versuchen, sich gemeinsam und im Einklang zu bewegen.
Nr. 1	Beispiel↓]	Beispiel.
1	Bevorzugt allein/allein handeln.	Bevorzugt in Gruppen/Kollektiven zu handeln.
2	Vorliebe für Trennung und Unabhängigkeit von anderen.	Eine Vorliebe für Einheit und Integration mit anderen.
3	Die eigenen persönlichen Interessen stehen im Vordergrund.	Die Interessen der Gruppe, der Sie angehören (und nicht Ihre persönlichen Interessen).
4	Er zieht es vor, einen anderen Weg allein und getrennt von anderen zu gehen.	Ich ziehe es nicht vor, allein und getrennt von anderen zu gehen.

Zurück zur ersten Seite.

Tabelle_14

A1.2	Trocken = weiträumig zerstreut orientiert	Nass = dichte Orientierung
Definition.	Weiträumig übereinander verstreut sein.	Zusammengedrängt in einem engen Bereich.
Nein.	Beispiel↓]	Beispiel.
1	Der Versuch, sich in einem großen Raum zu zerstreuen.	Der Versuch, in einem kleinen Raum dicht zu bleiben.
2	Bevorzugt es, in einem privaten Raum zu sein, einer nach dem anderen.	Sie ziehen es vor, in einem großen Raum mit vielen Menschen zu sein.
3	Eine objektive Sicht der Dinge haben.	Nicht objektiv sein.
4	Er hat eine weite Sicht der Dinge.	Ich habe eine enge Sichtweise der Dinge.

Zurück zur ersten Seite.

Tabelle_15

A1.3	Trocken = Respekt vor der Vielfalt (Heterogenitätsorientierung)	Nass = Orientierung an Einheitlichkeit (Homogenität)
Definition.	Die Vielfalt des anderen respektieren.	Versuchen, sich gegenseitig auf eine einheitliche Weise zu gestalten.
Nr. 1.	Beispiel↓]	Beispiel.
1	Versucht nicht, Seite an Seite zu sein.	Versuchen Sie nicht, Seite an Seite mit den anderen um Sie herum zu sein.
2	Ich bin tolerant gegenüber Menschen, die eine andere Meinung als ich haben.	Ich bin intolerant gegenüber Menschen, die eine andere Meinung als ich haben.
3	Die Vielfalt der Menschen anerkennen.	Versuchen, die Menschen in einen einheitlichen Bezugsrahmen einzupassen.

Zurück zur ersten Seite.

Tabelle_16

A1.4	Trocken = Anti-Stimm-Orientierung	Nass = stimmorientiert
Definition.	Versuchen Sie nicht, die Aktionen, die Sie durchführen, aufeinander abzustimmen.	Versuchen Sie, ihre Handlungen aufeinander abzustimmen.
Nein.	Beispiel↓]	Beispiel.
1	Versuchen, Dinge anders zu machen als alle anderen um dich herum.	Versuchen, dasselbe zu tun wie alle anderen um dich herum.
2	Andere nicht gerne imitieren.	Ziehe es vor, andere zu imitieren.
3	Versuchen, einzigartig zu sein.	Versuchen, einzigartig zu sein.

Um zur ersten Seite zurückzukehren.

Tabelle_17

A1.5	Trocken = nicht am Mainstream orientiert (antiautoritär)	Nass = Mainstream-orientiert (autoritär)
Definition.	Mit den Meinungen, die man vertritt, nicht dem Mainstream zu entsprechen.	Über die Meinungen, die man vertritt (was bereits akzeptiert ist.)
Nr. 1.	Beispiel↓]	Beispiel.
1	Mitglied einer Minderheitengruppe zu sein und damit klarzukommen.	Versuchen, ein Mitglied des Mainstreams zu sein.
2		
3	Sich nicht an Marken aufhängen.	Halte dich beim Kauf von Dingen an die Marke.

Zurück zur ersten Seite.

Tabelle_18

A2.1	Trocken = beziehungslos und bindungsorientiert	Nass = beziehungs- und verbindungsorientiert
Definition.	Versuchen Sie nicht, zu viele Beziehungen zu anderen zu haben. (Versuchen, Beziehungen abzuschneiden.)	Aktiv versuchen, Beziehungen zu anderen zu haben, sich mit ihnen zu verbinden.
Nr. 1.	Beispiel↓]	Beispiel.
1	Ich mag den Kontakt mit anderen nicht.	Bevorzugt den Kontakt mit anderen.
2	Es ist Ihnen nicht besonders wichtig, einen guten Eindruck auf Ihre Mitmenschen zu machen.	Es ist Ihnen immer wichtig, einen guten Eindruck auf Ihre Mitmenschen zu machen.
3	Distanziert in der Art, wie sie Kontakte knüpfen.	Intim in der Art und Weise, wie sie Kontakte knüpfen.
4	Eine mangelnde Bereitschaft, anderen sein Inneres zu offenbaren.	Sie zögern, anderen ihr Inneres zu offenbaren.

Zurück zur ersten Seite.

Tabelle_19

A2.2	Trocken = nicht beziehungsorientiert	Nass = vetternwirtschaftlich orientiert
Definition.	Keine bereits bestehenden Beziehungen zu anderen haben, unabhängig davon, ob sie bestehende Beziehungen zu anderen haben oder nicht.	Bevorzugt werden sollten Beziehungen zu anderen, mit denen man eine bestehende Verbindung (nexus) hat.
Nein.	Beispiel↓]	Beispiel.
1	Legen Sie keinen Wert auf Vetternwirtschaft	Respektiere den Nexus

	(Verbindungen) in Ihren Beziehungen.	(Verbindungen) in deinen Beziehungen.
2	Eine Mutter-Tochter-Beziehung nicht mögen.	Bevorzugen Sie eine Eltern-Tochter-Beziehung zu Menschen.

Zurück zur ersten Seite.

Tabelle_20

A3.1	Trocken = Liberalismus	Nass = Regulativismus
Definition.	Versuchen, sich frei miteinander zu bewegen. (Versuchen, sich frei zu bewegen.)	Das Verhalten des anderen zu regeln.
Nein.	Beispiel↓]	Beispiel.
1	Die eigene Handlungsfreiheit nicht reglementiert sehen wollen.	Man zieht es vor, seine Handlungsfreiheit zu regeln.
2	Einander die Freiheit des Handelns zugestehen.	Die Handlungen des anderen in Schach halten. (Sich gegenseitig runterziehen.)
3	Nicht gerne aneinander gebunden sein.	Sie ziehen es vor, aneinander gebunden zu sein.
4	Einen Ausrutscher zulassen.	Einer Person in einer Gruppe nicht erlauben, aus dem Weg zu gehen.
5	Nur derjenige, der den Fehler gemacht hat, soll dafür verantwortlich gemacht werden.	Auch wenn nur eine Person den Fehler gemacht hat, sind alle Personen in deinem Umfeld dafür verantwortlich.

Zurück zur ersten Seite.

Tabelle_21

A4.1	Trocken = unabhängig und eigenverantwortlich orientiert	Nass = abhängige Orientierung
Definition.	Unabhängig und eigenverantwortlich miteinander handeln.	Aufeinander angewiesen sein. (Sich aneinander anlehnen.)
Nein.	Beispiel↓]	Beispiel.
1	Sie ziehen es vor, unabhängig voneinander zu sein.	Sie ziehen es vor, sich in der sozialen Interaktion aneinander anzulehnen.
2	Unabhängig denkend.	Starker Forderungsgeist.
3	Abneigung gegen Verwöhnung.	Versucht, sich gegenseitig zu verwöhnen.
4	Abneigung gegen die Bildung von Fraktionen.	Der Wunsch, Fraktionen zu bilden.

Um zur ersten Seite zurückzukehren.

Tabelle_22

A4.2	Trocken = Autonome Orientierung	Nass = anders orientiert
Definition.	In der Lage sein, seine eigenen Entscheidungen selbst zu treffen.	Sie sind nicht in der Lage, ihre eigenen Entscheidungen selbst zu treffen, sondern überlassen es anderen, für sie zu entscheiden.
Nein.	Beispiel↓]	Beispiel.
1	Haben Sie Ihre eigene Meinung.	
2	Lassen Sie sich nicht von den Trends um Sie herum beeinflussen. (Lassen Sie sich nicht von den Modeerscheinungen um Sie herum beeinflussen.	Lassen Sie sich nicht von den Moden um Sie herum beeinflussen.

3	In der Lage sein, selbständig über den weiteren beruflichen Weg zu entscheiden.	Nicht in der Lage zu sein, selbständig über Ihren zukünftigen Weg zu entscheiden. (Sich von den Menschen um Sie herum beeinflussen lassen.)

Um zur ersten Seite zurückzukehren.

Tabelle_23

A5.1	Trocken = Respekt vor der Privatsphäre	Nass = Anti-Privatsphäre
Definition.	Respektieren Sie die Privatsphäre des anderen.	Respektiert nicht die Privatsphäre des anderen.
Nein.	Beispiel↓]	Beispiel.
1	Nicht in die Privatsphäre anderer eindringen.	Bereitschaft, in die Privatsphäre anderer einzugreifen.
2	Sie überwachen sich nicht gerne gegenseitig.	Ziehen es vor, sich gegenseitig im Auge zu behalten.
3	Tratscht nicht gerne über andere.	Bevorzugen es, über andere zu tratschen.
4	Sie ziehen es vor, den Behörden keinen Tipp zu geben.	Ich gebe den Behörden lieber einen Tipp.
5	Es ist mir egal, wie ich auf andere wirke.	Es ist mir wichtig, wie ich von anderen gesehen werde.
6	Ich mag es nicht, Make-up zu tragen.	Ich ziehe es vor, Make-up zu tragen.

Um zur ersten Seite zurückzukehren.

Tabelle_24

A6.1	Trocken = Anti-Ambiguität (klare) Orientierung	Nass = ambiguitätsorientiert
Definition.	Die Meinungen, die ich vertrete, sind offen und klar.	Meine eigene Meinung ist nicht klar und eindeutig.
Nein.	Beispiel↓]	Beispiel.
1	Sei direkt in der Art, wie du die Dinge sagst.	Sei weit hergeholt und euphemistisch.
2	Versuchen Sie, die Dinge schwarz auf weiß darzustellen.	Versuchen Sie, die Dinge zweideutig zu halten.
3	Versuchen Sie, sich über Ihren zukünftigen Weg klar zu werden.	Versuchen Sie, vage zu bleiben.

Um zur ersten Seite zurückzukehren.

Tabelle_25

A.6.2	Trocken = Rationale Orientierung	Nass = Irrationale Orientierung
Definition.	Emotional geteilt sein und rational handeln.	Unfähig, sich emotional von Dingen zu lösen und rational zu handeln.
Nein.	Beispiel↓]	Beispiel.
1	Die Idee ist rational.	Sie muss irrational sein.
2	Die Idee ist wissenschaftlich.	Sie ist nicht wissenschaftlich.
3	Ich glaube nicht an die Religion.	An die Religion glauben.

Zurück zur ersten Seite.

Tabelle_26

A7.1	Trocken = Offene Orientierung	Nass = verschlussorientiert
Definition.	Bevorzugt, in einer offenen	Bevorzugt in einer geschlossenen Gruppe zu sein.

	Gruppe zu sein.	
Nr. 1.	Beispiel ↓]	Beispiel.
1	Eine Vorliebe für offene Beziehungen.	Bevorzugung geschlossener Beziehungen.
2	Halten Sie sich nicht mit der Unterscheidung zwischen innen und außen auf.	Achten Sie auf die Unterscheidung zwischen dem Inneren und dem Äußeren des Freundes- und Bekanntenkreises einer Person.
3	Sie sind an Dingen außerhalb ihrer Gruppe interessiert.	Sie interessieren sich nur für die Dinge innerhalb der Gruppe, zu der sie gehören.
4	Akzeptieren Sie Menschen außerhalb Ihres Freundeskreises.	Sie schließen Menschen, die nicht zu Ihrer Gruppe gehören, durch Assoziation aus.

Um zur ersten Seite zurückzukehren.

Tabelle_27

B1.1	Trocken = dynamische Orientierung	Nass = statische Orientierung
Definition.	Versuchen Sie, sich viel zu bewegen.	Versuchen Sie nicht, sich zu bewegen.
Nein.	Beispiel↓]	Beispiel.
1	Es funktioniert schnell.	Langsame Bewegung.
2	Das Tempo der Entscheidungen über die Dinge ist schnell.	Das Tempo ist langsam.
3	Die Handlung ist positiv.	Die Handlung ist passiv.

Zurück zur ersten Seite.

Tabelle_28

B1.2	Trocken = nicht schmelzend (Bewegung und Diffusion) orientiert	Nass = fixationsorientiert
Definition.	Der Versuch, sich ständig zu bewegen, ohne sich in dem Land oder der Organisation, in der man sich befindet, niederzulassen.	Der Versuch, in dem Land oder der Organisation zu bleiben, in dem/der man sich befindet.
Nein.	Beispiel↓]	Beispiel.
1	Ständig in Bewegung. Ein Leben in Bewegung. Nomadisches Leben. Sie bevorzugen.	Sich an einem Ort niederlassen. Sesshaftes Leben. Landwirtschaftliches Leben. Sie bevorzugen.
2	Bevorzugen, dass das Personal in Bewegung ist.	Bevorzugt, dass das Personal stagniert.
3	Vorliebe für kurzfristige Vertragsbeziehungen.	Bevorzugt langfristige Geschäftsbeziehungen.
4	Stets versuchen, in neue Bereiche vorzudringen.	Immer versuchen, in dem Bereich zu bleiben, in dem man schon war.

Um zur ersten Seite zurückzukehren.

Tabelle_29

B1.3	Trocken = kreative Orientierung	Nass = vorausschauend orientiert
Definition.	Er versucht, in ein unbekanntes Gebiet vorzudringen, in das noch niemand vor ihm vorgedrungen ist.	Er versucht, in dem Gebiet zu bleiben, in dem er schon war.
Nein.	Beispiel↓]	Beispiel.
1	In neuen und originellen Ideen nach Kriterien	Den Maßstab des Handelns in

	für das Handeln suchen.	bestehenden Bräuchen und Präzedenzfällen suchen.
2	Wir trauen uns, Dinge zu tun, die noch nie zuvor getan wurden.	Wir versuchen, nur das zu tun, was schon einmal getan wurde.
3	Bevorzugt den Status quo zu verändern.	Wir ziehen es vor, den Status quo so beizubehalten, wie er ist.

Um zur ersten Seite zurückzukehren.

Tabelle_30

Analyse-Perspektive	Handlungsmuster W	Handlungsmuster D
(1) Annäherung.	Beißen. Annähern.	Weggehen. Lösen.
(2) Verbindung.	Kontinuität. Verbunden sein. Anhaften.	(Sich ablösen).
(3) Einpflanzung.	Anhaften. Zu kleben.	Abgeschält werden.
(4) Zum Anhaften.	Zum Anhaften. Zum Anhaften.	Zum Trennen.
(5) Zum Zusammenfügen.	Versammeln. Verdichten.	Verstreuen. Geringe Dichte.
(6) Eins.	Sich vereinigen und verschmelzen. Eins sein.	Diskret sein. Unabhängig von einander sein.
(7) Das Gleiche.	Das Gleiche sein.	Anders sein. Auf einem anderen Weg sein.
(8) Geschwindigkeit	Langsam sein.	Schnell sein.
Beispiel.	Flüssige Molekularbewegung. Frisch gebackene Reiskuchen.	Gasförmige molekulare Bewegung. Kieselgelkörner, Murmeln.

Zurück zur ersten Seite.

Tabelle_31

Flüssige Moleküle (nass) = Bewegungsmuster W	Gasmoleküle (trocken) = Bewegungsmuster D
Kollektivismus	Individualismus
Restriktionismus	Liberalismus
Anti-Privatsphäre	Respekt vor der Privatsphäre
I…	I…

Zurück zur ersten Seite.

Tabelle_32

	Nass (Flüssigkeit)	**Trocken (Gas)**
[A]	**[Näherungsorientiert]**	
[A1]	**Identifizieren und teilen Sie Ihre Position mit anderen Partikeln**	
[A1.1]	Kollektivismus Sich versammeln und versuchen, sich als geschlossene Einheit zu bewegen.	Individualismus. Versuchen, sich unabhängig und getrennt voneinander zu bewegen, ohne sich einander anzunähern.
[A1.2]	Crowding-Orientierung Gedränge in einem kleinen Bereich voneinander.	Weiträumige Verteilungsorientierung Verstreut über ein großes Gebiet voneinander.
[A1.3]	Gleichmäßigkeit (Homogenität) Orientierung. Nahe beieinander und identisch (Gleichförmigkeit) in der Lage zueinander.	Verschiedenartigkeit (heterogene Orientierung). Sie sind unterschiedlich weit voneinander entfernt.

[A1.4]	Tonale Orientierung Versuch, ihre Positionen im Dasein aneinander auszurichten.	Gegenläufige Orientierung. Versuchen Sie nicht, ihre Positionen in der Existenz aufeinander abzustimmen.
[A1.5]	Mainstream-Orientierung (Autoritarismus) Versuchen, die eigene Position in der Existenz auf einen Mainstream-Punkt zu bringen.	Nicht-Mainstream-Orientierung (Antiautoritarismus) Die Bereitschaft, mit seiner Existenzposition in einer Minderheit zu sein.
[A2]	**Die Konstruktion von Beziehungen zu anderen Partikeln**	
[A2.1]	Beziehungsorientiert Versuchen, zu einem anderen Teilchen zu gehen.	Nicht-relationale Orientierung Der Versuch, in einen Raum zu gehen, in dem es keine anderen Teilchen gibt.
[A2.2]	Beziehungsorientierte Orientierung Eine Verbindung mit anderen Teilchen zu haben.	Nicht-relationale Orientierung Keine Bindungen zu anderen Teilchen haben. (Bindungen abschneiden.)
[A3]	**Freiheit der Bewegung.**	
[A3.1]	[A3.1] Gebunden durch die Anziehungskraft der Schwerkraft, die zwischen ihnen wirkt, und unfähig, sich frei zu bewegen.	Liberalismus. Sie können sich frei bewegen, ohne sich gegenseitig anzuziehen.
[A4]	**Selbstbestimmung der Bewegung.**	
[A4.1]	Interdependente Orientierung Abhängigkeit voneinander durch die zwischen ihnen wirkende Anziehungskraft. (Sich aneinander anlehnen.)	Unabhängigkeit (Selbstständigkeit) orientiert. Sie handeln unabhängig und selbständig miteinander, ohne Anziehung zwischen ihnen.
[A4.2]	Anders orientiert Die Anziehungskraft zwischen ihnen kann ihre Bewegungsrichtung nicht unabhängig bestimmen.	Autonome Orientierung In der Lage sein, die eigene Bewegungsrichtung selbständig zu bestimmen.
[A5]	**Privatsphäre.**	
[A5.1]	Anti-Privatsphäre In die Privatsphäre des anderen eindringen, um sich nahe zu kommen und sich aneinander zu binden. (Die Unfähigkeit, einen privaten Raum miteinander zu haben.)	Respekt vor der Privatsphäre. Sich voneinander fernhalten, damit man seinen eigenen privaten Raum haben kann.
[A6]	**[Sicherstellung der Klarheit und Rationalität der Übung]**	
[A6.1]	[A6.1] unscharfe Orientierung Die Anziehungskraft zwischen den Personen führt dazu, dass die Richtung, in die man sich bewegt, nicht eindeutig ist.	Orientierung an Klarheit (Anti-Vagheit) In der Lage sein, die eigene Bewegungsrichtung offen und klar zu halten.
[A6.2]	Irrationale Orientierung Die Anziehungskraft zwischen ihnen ist, was die Fahrtrichtung betrifft, ungeteilt.	Rationale Orientierung. Seien Sie in der Lage, Ihre Fahrtrichtung vernünftig und trennend zu gestalten.
[A7]	**Sicherstellung der Offenheit der Gruppe**	
[A7.1]	[A7.1] Die Gruppe, die sich bildet, ist nach außen hin geschlossen. (Oberflächenspannung in Aktion.)	Offene Ausrichtung. Die Gruppe, die sich bildet, ist nach außen offen. (Keine Oberflächenspannung.)
[B]	**Bewegung, Aktivität, Mobilitätsorientierung.**	
[B1]	**Sicherung der dynamischen Energie und Mobilität**	
[B1.1]	[B1.1] Die Unfähigkeit, sich spontan zu bewegen.	Dynamische Orientierung Muss in der Lage sein, sich spontan zu bewegen.
[B1.2]	Fixierungsorientiert Der Versuch, sich an einem bestimmten Punkt festzusetzen.	Nicht-verankernde (Bewegung/Diffusion) Orientierung Der Versuch, sich ständig zu bewegen, ohne

		sich an einem Punkt festzusetzen, an dem man sich befindet.
[B1.3]	Vorläufer-Orientierung Versuchen, im Bereich dessen zu bleiben, was ich bisher getan habe.	Kreativitätsorientiert Versuchen, sich auf unbekanntes Terrain zu begeben.

Um zur ersten Seite zurückzukehren.

Tabelle_33

	nass (d.h. trocken)	**trocken (insb. im Gegensatz zu trocken)**
[A]	**[Psychologische Nähe Orientierung]**	
[A1]	**Identifizieren Sie Ihre psychologische Position und teilen Sie sie mit anderen**	
[A1.1]	Kollektivismus Sich versammeln und versuchen, sich als geschlossene Einheit zu bewegen.	Individualismus. Versuchen, sich unabhängig und getrennt voneinander zu bewegen.
[A1.2]	[A1.3] Gedränge in einem kleinen Bereich von einander.	Weiträumige Verteilungsorientierung Verstreut über ein großes Gebiet voneinander.
[A1.3]	Orientierung an Gleichförmigkeit (Homogenität). Der Versuch, sich gegenseitig in einen einheitlichen Bezugsrahmen einzupassen.	Respekt vor der Vielfalt (Heterogenitätsorientierung). Die Vielfalt des Anderen respektieren.
[A1.4]	Sympathie-Orientierung Der Versuch, die getroffenen Maßnahmen aufeinander abzustimmen.	Anti-Sympathie-Orientierung. Nicht versuchen, die ergriffenen Maßnahmen aufeinander abzustimmen.
[A1.5]	Mainstream-Orientierung (autoritär) Über die Meinungen, die Sie vertreten (bereits anerkannt)	Nicht-Mainstream-Orientierung (antiautoritär) Seien Sie bereit, bei den von Ihnen vertretenen Meinungen in der Minderheit zu sein.
[A2]	**Aufbau von Beziehungen und Beziehungen zu anderen**	
[A2.1]	Beziehungsorientiert Versuchen Sie, positive Beziehungen zu anderen zu haben.	Nicht beziehungsorientiert Versuchen Sie nicht, zu viele Beziehungen zu anderen zu haben.
[A2.2]	Beziehungsorientiert Vorliebe für Beziehungen zu anderen, mit denen man bereits verbunden (verwandt) ist.	Nicht beziehungsorientiert. Keine vorbestehende Verbindung zu anderen.
[A3]	**Freiheit der Entscheidung, was zu tun ist.**	
[A3.1]	[A3.1] Gegenseitige Regulierung des Verhaltens der anderen.	Liberalismus Versuchen, sich frei miteinander zu bewegen. (Versuchen, sich frei zu bewegen.)
[A4]	**Selbstbestimmtes Handeln.**	
[A4.1]	Interdependente Orientierung Voneinander abhängig. (Sich aufeinander stützen.)	Unabhängige (selbstverantwortliche) Orientierung. Unabhängig und selbstverantwortlich miteinander handeln.
[A4.2]	Anders orientiert Du triffst deine Entscheidungen nicht selbst, sondern lässt sie von deinen Mitmenschen treffen.	Autonomieorientiert In der Lage sein, seine eigene Entscheidung zu treffen.
[A5]	**Privatsphäre.**	
[A5.1]	Anti-Privatsphäre Die Privatsphäre der anderen nicht respektieren.	Respekt vor der Privatsphäre. Die Privatsphäre des anderen respektieren.
[A6]	**Klarheit und Rationalität im Handeln.**	
[A6.1]	[A6.1] Unscharfe Orientierung	Klarheit (anti-vage) orientiert

	Die Meinungen, die ich vertrete, sind nicht geradlinig und klar.	Die Meinungen, die ich vertrete, sind offen und klar.
[A6.2]	Irrationale Orientierung Ich bin nicht in der Lage, die Dinge emotional zu trennen und rational zu betrachten.	Rationale Orientierung. Emotionales und rationales Handeln in Bezug auf die Dinge.
[A7]	**Sicherstellung der Offenheit der Gruppe**	
[A7.1]	[A7.1] Sich lieber in einer geschlossenen Gruppe aufhalten.	Aufgeschlossenheit. [A] Bevorzugt in einer offenen Gruppe zu sein.
[B]	**Psychomotorik, Aktivität und Bewegungsorientierung**	
[B1]	**Sicherung der dynamischen Energie und Mobilität**	
[B1.1]	[B1.1] Versuchen Sie nicht, sich spontan zu bewegen.	Dynamische Orientierung Versuchen Sie, sich spontan fortzubewegen.
[B1.2]	Fixierungsorientiert Versuchen Sie, sich in dem Land oder der Organisation, in der Sie sich befinden, zu etablieren.	Nicht-Etablierung (Bewegung und Diffusion) orientiert. Der Versuch, sich ständig zu bewegen, ohne sich in dem Land oder der Organisation, in der man sich gerade befindet, zu etablieren.
[B1.3]	Orientiert an Vorläufern Versuchen, im Bereich dessen zu bleiben, was ich bisher getan habe.	Kreativitätsorientiert Versuchen, sich in unbekanntes Terrain zu begeben.

Um zur ersten Seite zurückzukehren.

Tabelle_34

	nass (d.h. trocken)		trocken (insb. im Gegensatz zu trocken)	
[A]	[Psychologische Nähe Orientierung]			
[A1]	Identifizieren Sie Ihre psychologische Position und teilen Sie sie mit anderen			
A1.1]	Kollektivismus Sich versammeln und versuchen, sich als geschlossene Einheit zu bewegen.		Individualismus. Versuchen, unabhängig und getrennt voneinander zu arbeiten, einer nach dem anderen, miteinander.	
	Sich durch die Tatsache beruhigen lassen, dass viele Menschen in einer Gruppe sind, und in der Lage sein, optimistisch zu sein	×Sie sind nicht in der Lage, getrennte Wege zu gehen, und haben ein starkes Gefühl von Zwang.	Sie können nach eigenem Ermessen getrennte Wege gehen und haben ein Gefühl der Freiheit.	×Alleine sein.
A1.2]	Orientierung im Gedränge In einem kleinen Gebiet zusammengedrängt sein.		Weiträumige Verteilungsorientierung Über ein großes Gebiet verstreut sein.	
	Ein Gefühl der engen Verbundenheit mit den Menschen um einen herum zu haben.	×Ich habe das Gefühl, dass mein Platz zu klein ist und ich mich erdrückt fühle.	Einen großen Raum nutzen zu können und entspannt zu handeln.	×Ich fühle mich einsam, wenn nur wenige Menschen um mich herum sind.
A1.3]	Einheitlichkeitsorientierung (Homogenität) Versuchen, sich gegenseitig in einen einheitlichen Bezugsrahmen einzupassen.		Respekt vor der Vielfalt (Heterogenitätsorientierung). Die Vielfalt der anderen zu respektieren.	
	Wir können ein Gefühl der Einheit und Sicherheit haben, dass wir alle gleich sind. Es ist leicht, die	×Mangel an Individualität ×Es besteht die Tendenz, talentierte	Wir können unsere eigene Individualität entwickeln, die anders ist und zu uns passt.	×Es ist schwierig, die Kontrolle zu übernehmen, weil jeder eine andere Vorstellung hat.

	Kontrolle über die Gruppe zu übernehmen.	Menschen, die anders sind, auszugrenzen.		
A1.4]	Synchronisationsorientiert Versucht, die Handlungen aufeinander abzustimmen.		Anti-Sympathie-Orientierung. Versuchen Sie nicht, die Handlungen der anderen abzustimmen.	
	Ich fühle mich nicht ausgeschlossen und ich fühle mich sicher.	×Es ist mühsam, das eigene Verhalten an die Mitmenschen anzupassen. ×Es ist lästig, sich an andere anzupassen.	Ich muss mein Verhalten nicht an meine Umgebung anpassen und bin glücklich.	×Sich frustriert fühlen, weil man zurückgeblieben ist.
A1.5]	Autoritarismus Über die Meinungen, die Sie vertreten (bereits bestätigt.)		Antiautoritarismus. Seien Sie bereit, bei den Meinungen, die Sie vertreten, in der Minderheit zu sein.	
	Wenn man in die Fußstapfen von Autoritätspersonen tritt, kann man seine persönliche Sicherheit gewährleisten und sich erfolgreich in der Welt bewegen.	×Die Tendenz, jemandem, den man für überlegen hält, blindlings zu folgen, und das Fehlen eines Gefühls der Rebellion.	Sie werden den Mut haben, Ihre eigene Meinung klar zu äußern, ohne von Autoritäten zurückgehalten zu werden.	
[A2]	Beziehungen und Beziehungen zu anderen aufbauen			
A2.1]	Beziehungsorientiert Versucht, positive Beziehungen zu anderen zu haben.		Nicht beziehungsorientiert Nicht versuchen, zu viele Beziehungen zu anderen zu haben.	
	Es ist wahrscheinlicher, dass man Hilfe und Informationen von anderen erhält, zu denen man eine Beziehung hat.	×Sich von störenden Beziehungen herumschubsen lassen ×Anfälliger dafür zu werden, ignoriert zu werden oder Beziehungen auf andere Weise abzubrechen	frei von belastenden Beziehungen zu sein	×Die Wahrscheinlichkeit, von anderen Hilfe und Informationen zu erhalten, ist geringer.
A2.2]	Beziehungsorientierte Orientierung Vorliebe für Beziehungen zu anderen, mit denen man bereits verbunden (verwandt) ist.		Nicht-Beziehungsorientierung. Es sollte keine Notwendigkeit bestehen, eine bereits bestehende Beziehung zu anderen zu haben.	
	Wenn Sie eine Beziehung zu einer Person haben, wird sie Ihnen entgegenkommender sein und Ihr Leben wird einfacher sein.	×Wenn Sie nicht verwandt sind, werden Sie kein zufriedenstellendes Leben führen können.	Wenn Sie nicht mit einer Person verwandt sind, können Sie direkt mit Menschen in hohen Positionen in der Gesellschaft kommunizieren, und es gibt eine gute soziale Kommunikation.	×Es ist anstrengend, weil alles in einem harten, freien Wettbewerb entschieden wird.
[A3]	Die Freiheit zu entscheiden, was zu tun ist.			
A3.1]	Regulierungsprinzip Gegenseitiges Regulieren des Verhaltens		Liberalismus Versuchen, sich frei miteinander zu bewegen.	

	der anderen.		(Sich frei zu bewegen.)	
	Die Handlungen der Menschen werden diszipliniert und geordnet sein.	×Es gibt keine Handlungsfreiheit.	Es ist angenehm, in die Richtung gehen zu können, in die man gehen will, wenn man es will.	×Sie werden handeln, wie sie wollen, und egoistisch sein.
[A4]	Selbstbestimmtes Handeln.			
A4.1]	Interdependente Orientierung Voneinander abhängig. (Sich aufeinander stützen.)		Unabhängige (selbstverantwortliche) Orientierung. Unabhängig und selbstverantwortlich miteinander handeln.	
	Ein herzlicher Geist der gegenseitigen Hilfe und des erfüllenden Wohlergehens kann erreicht werden und die Menschen können in Frieden leben.	×Eine verwöhnte Persönlichkeit zu haben, die versucht, sich leicht an andere zu hängen.	In der Lage zu sein, ohne die Hilfe anderer kraftvoll allein zu leben.	×Es ist schwierig, andere um Hilfe zu bitten, wenn man sie braucht.
A4.2]	Zwischenmenschliche Orientierung Du triffst deine Entscheidungen nicht allein, sondern lässt die Menschen in deiner Umgebung für dich entscheiden.		Autonomieorientiert Sie müssen in der Lage sein, Ihre eigenen Entscheidungen selbst zu treffen.	
	Sie müssen nicht die Verantwortung für Ihr Handeln übernehmen, wenn Sie Entscheidungen allein treffen.	×Sie haben keine eigene Meinung und lassen sich von dem beeinflussen, was andere sagen.	In der Lage sein, eine feste Vorstellung von sich selbst zu haben.	×Sie müssen nicht allein die Verantwortung für Ihre Handlungen übernehmen.
[A5]	Privatsphäre.			
A5.1]	Anti-Privatsphäre Respektiert nicht die Privatsphäre der anderen.		Respekt vor der Privatsphäre. Die Privatsphäre der anderen respektieren.	
	Sie werden ein besseres Verständnis für die Probleme anderer Menschen haben.	×Es gibt keine Ruhe für die Seele unter ständiger Überwachung.	Es gibt keine Ruhe für die Seele unter ständiger Überwachung.	×Sie werden zu sehr auf der Hut vor anderen sein.
[A6]	Klarheit und Rationalität im Handeln.			
A6.1]	Ambiguitätsorientiert Die Meinungen, die ich vertrete, sind nicht offen und klar.		Anti-Ambiguitäts-Orientierung Ich bin offen und klar in meinen Ansichten.	
	Es ist schwierig, die Verantwortung für seine Handlungen zu übernehmen, und man fühlt sich mit ihnen wohl.	×Es ist schwer zu verstehen, was man denkt, und man kann die Richtung seines Handelns nicht erkennen.		×Es ist schwierig, die Verantwortung für seine Handlungen zu übernehmen.
A6.2]	Irrationale Orientierung Unfähig, die Dinge emotional zu trennen und rational zu betrachten.		Rationale Orientierung. Emotional losgelöst von Dingen sein und rational handeln.	
	Treuherzigkeit.		Die getroffenen Maßnahmen sind vernünftig.	×Sie neigen dazu zu glauben, dass die Wissenschaft ein Allheilmittel ist.
[A7]	Sicherstellung der Offenheit der Gruppe			
A7.1]	Geschlossenheit		Offene Orientierung.	

	Die Gruppe, die sich bildet, ist gegenüber der Außenwelt verschlossen.		Die Gruppe, die sich bildet, ist offen für die Außenwelt.	
	Es besteht ein starkes Gefühl der Einheit im inneren Kreis der Gruppe.	×Die Atmosphäre in der Gruppe ist erdrückend und es besteht kein Gefühl der Offenheit.	Die Atmosphäre in der Gruppe ist offen und hell.	×Die Atmosphäre in der Gruppe ist offen und fröhlich.
[B]	Psychomotorik, Aktivität und Bewegungsorientierung			
[B1]	Sicherung der dynamischen Energie und Beweglichkeit			
B1.1]	Statisch orientiert Versuchen Sie nicht, sich spontan zu bewegen.		Dynamische Orientierung Versuchen Sie, sich spontan zu bewegen.	
	Wenn man mit dem Status quo zufrieden ist, kann man lange Zeit ein bequemes Leben führen.	×Die Atmosphäre des Ortes ist stagnierend und ohne Veränderung.	Die Atmosphäre ist fließend und abwechslungsreich.	×Ich bin unsicher, was als Nächstes passieren wird.
B1.2]	Fixierungsorientiert Man versucht, sich in dem Land oder der Organisation, in der man sich befindet, zu etablieren.		Nicht-etabliert-orientiert (Bewegung und Diffusion). Ständig in Bewegung sein und sich nicht an einem Ort oder einer Organisation festsetzen.	
	Es ist eine Erleichterung, ständig mit Gleichgesinnten in Kontakt zu bleiben.	×Es sind immer dieselben Leute und es gibt nichts Neues an ihnen.	Es gibt immer wieder neue Begegnungen, und man kann mit Menschen in Kontakt treten, die einen frischen Geist haben.	×Man weiß nie, was für neue Feinde man unterwegs trifft. ×Beziehungen sind leicht vorübergehend und dünn, und sie neigen dazu, schnell zu verschwinden.
B1.3]	Präzedenzorientiert Ich versuche, im Bereich dessen zu bleiben, was ich bisher getan habe.		Kreativitätsorientiert Versuchen, sich auf unbekanntes Terrain zu begeben.	
	Sich einfach an die von den Älteren überlieferten Traditionen zu erinnern und sich ihren Respekt zu verdienen.	×Das Verhältnis zwischen Senior und Junior ist eng.	Sie werden Entdeckungen und Erfindungen machen können, die noch nie jemand zuvor gemacht hat.	

Zurück zur ersten Seite.

Tabelle_35

“Trocken-Nass” kombiniert und widersprüchlich.	Das Vorhandensein von sowohl Trockenheit als auch Nässe in der eigenen Persönlichkeit in einer hoch entwickelten und sich gegenseitig verstärkenden, widersprüchlichen und konfliktreichen Weise. (Die Kombination von sowohl Trockenheit als auch Nässe.)
Der “rein trockene Typ	In der Persönlichkeit ist die trockene Seite hauptsächlich entwickelt und die feuchte Seite nicht.
Der “rein nasse Typ	In der Persönlichkeit ist die feuchte Seite hauptsächlich entwickelt und die trockene Seite nicht.
Der “trocken-nasse	Ihre Persönlichkeiten haben sich noch nicht so weit entwickelt und differenziert, dass sie sowohl für die trockene als auch für die nasse Seite klar zu unterscheiden sind.

undifferenzierte" Typ	

Zurück zur ersten Seite.

Tabelle_36

Legendäre Antwortmöglichkeiten
trocken (insb. im Gegensatz zu trocken)
nass (i.e. trocken)
(-) Negative Faktorladungen.

Zurück zur ersten Seite.

Tabelle_37

Faktornummer	Antwort-Item Nummer	Inhalt des Faktors und der Aufgabe
Faktor 1.	→(nach einem Substantiv)	Bindungs-/Überwachungsorientierung (nass) - Freiheits-/Freiheitsorientierung (trocken)
	24	Mögen es nicht, aneinander gebunden zu sein.
	27	Beobachten sich nicht gerne gegenseitig.
		Beschreibung. Ein Faktor, der sich darauf bezieht, ob sie sich gegenseitig binden und überwachen oder es vorziehen, frei und unbeaufsichtigt voneinander zu sein, ohne sich zu binden oder zu überwachen.
Faktor 2.	→(nach einem Substantiv)	Gruppierung/Berührungsorientiert (nass) - diskret/Kontaktvermeidungsorientiert (trocken)
	1	Bevorzugen die Arbeit in Gruppen und Organisationen (-)
	2	Sie lehnen sich für soziale Interaktionen gerne aneinander an (-)
	5	Sie mögen den Kontakt mit anderen nicht.
	17	Eine Vorliebe für geschlossene Beziehungen.
	18	Eine Vorliebe für die Trennung und Unabhängigkeit von anderen.
	42	Wir können nicht ohne einen bestimmten Zweck zusammenkommen.
	43	Sie mögen keinen Haut-zu-Haut-Kontakt mit anderen.
		Beschreibung. Ein Faktor, der sich darauf bezieht, ob sie es vorziehen, in Gruppen zu agieren, sich aneinander anzulehnen oder sich gegenseitig zu berühren, oder ob sie es vorziehen, voneinander getrennt zu sein, ohne sich zu versammeln oder so viel wie möglich zusammenzuhalten.
Faktor 3.	→(nach einem Substantiv)	Irrational, nicht-wissenschaftlich und subjektiv orientiert (nass) - Rational, wissenschaftlich und objektiv orientiert (trocken)
	13	Die Idee ist vernünftig.
	29	Der Gedanke ist wissenschaftlich.
	36	Ich bin objektiv in meiner Ansicht.
		Beschreibung. Es sollte sich um einen Faktor handeln, der sich auf die Fähigkeit bezieht, eine rationale, wissenschaftliche und objektive Sichtweise oder Perspektive einzunehmen.
Faktor 4.	→(nach	Untergeordnete Orientierung an der Umgebung (nass) - Unabhängige

	einem Substantiv)	Orientierung von der Umgebung (trocken)
	46	Man kann sich frei bewegen, ohne an Beziehungen gebunden zu sein (-).
	47	
	57	Du bist immer darauf bedacht, einen guten Eindruck auf deine Mitmenschen zu machen.
	60	Ich habe keine Angst, mich von meiner Umgebung zu isolieren (-)
		Beschreibung. Es handelt sich um einen Faktor, der sich darauf bezieht, ob man sich frei bewegen kann, ob man von seiner Umgebung beeinflusst wird oder sich um sie sorgt und ob man von seiner Umgebung abgeschnitten und unabhängig bleibt.
Faktor 5.	→(nach einem Substantiv)	Ausschlussorientiert (nass) - Ausschlussorientiert (trocken)
	41	Menschen außerhalb des eigenen Freundeskreises in einer Beziehung ausschließen.
	56	Ich habe keine Toleranz gegenüber Menschen, die eine andere Meinung als ich haben.
		Beschreibung. Ein Faktor, der sich darauf bezieht, ob man darauf ausgerichtet ist, sich nur mit seinesgleichen und denjenigen, die mit ihm übereinstimmen, zu solidarisieren und Andersdenkende auszuschließen.
Faktor 6.	→(nach einem Substantiv)	Vorrangige Orientierung an der Gruppe (nass) - Vorrangige Orientierung am Einzelnen (trocken)
	7	Sie mögen es nicht, wenn ihre Handlungsfreiheit eingeschränkt wird (-)
	63	Die Interessen der Gruppe, der man angehört (und nicht die eigenen persönlichen Interessen).
		(Erläuterung) Es sollte sich um einen Faktor handeln, der sich darauf bezieht, ob die Freiheit des Einzelnen oder die Interessen der Gruppe im Vordergrund des Handelns stehen oder nicht.
Faktor 7.	→(nach einem Substantiv)	Beziehungsorientierung (nass) - Außeninteresse Bindungsorientierung (trocken)
	33	Er interessiert sich nur für die Dinge innerhalb der Gruppe, der er angehört.
	52	Er macht sich Gedanken über die Unterscheidung zwischen intra- und interpersonellen Beziehungen.
		(Erläuterung) Es handelt sich um einen Faktor, der damit zusammenhängt, ob man nur an den eigenen Verwandten oder an der Außenwelt interessiert ist.
Faktor 8.	→(nach einem Substantiv)	Status quo orientiert (nass) - veränderungsorientiert (trocken)
	31	Bevorzugt es, das Personal stagnieren zu lassen.
	32	Bevorzugt den Status quo, wie er ist.
		Beschreibung. Dieser Faktor bezieht sich darauf, ob man es vorzieht, den Status quo

		beizubehalten oder nicht.
Faktor 9.	→(nach einem Substantiv)	Interesse an Menschen (nasse Sache.) - (nicht-menschliche Dinge.) Interesse an Materie (trocken).
	44	Ich spiele nicht gerne mit Puppen.
		Beschreibung. Es handelt sich um einen Faktor, der sich darauf bezieht, ob man sich für Menschen und Dinge, die wie Menschen aussehen, oder für Dinge, die weit von Menschen entfernt sind, interessiert.
Faktor 10.	→(nach einem Substantiv)	Fraktions- und pseudo-familiäre Beziehungsorientierung (nass) - Nicht-Fraktions- und nicht-familiäre Beziehungsorientierung (trocken)
	35	Abneigung gegen die Bildung von Fraktionen.
	45	Nicht mögen der Eltern-Kind-Beziehung.
		Beschreibung. Faktoren, die damit zusammenhängen, ob man es vorzieht, eine Fraktion oder eine Pseudo-Familienbeziehung einzugehen oder nicht.
Faktor 11.	→(nach einem Substantiv)	Euphemismus-orientiert (nass) - Offenheits-orientiert (trocken)
	12	Er ist offen in der Art, wie er Dinge sagt.
		Beschreibung. Ein Faktor, der sich darauf bezieht, ob man es vorzieht, offen zu sprechen oder nicht.
Faktor 12.	→(nach einem Substantiv)	Langsam orientiert (nass) - Schnell orientiert (trocken)
	14	Die Bewegung ist langsam.
	30	Das Tempo der Entscheidungsfindung ist schnell (-).
		[Beschreibung] Es ist ein Faktor, der sich darauf bezieht, ob man schnelle oder langsame Bewegungen und Entscheidungen bevorzugt.
Faktor 13.	→(nach einem Substantiv)	Clustering-orientiert (nass)-dispersions-orientiert (trocken)
	3	Der Versuch, sich auf engem Raum zusammenzudrängen.
		(Beschreibung) Der Faktor sollte sich darauf beziehen, ob man dichte Verhältnisse bevorzugt oder nicht.
Faktor 14.	→(nach einem Substantiv)	Orientierung an Ruhm und Autorität (nass) - Orientierung an Nicht-Ruhm und Nicht-Autorität (trocken)
	10	Sich beim Kauf von Dingen an eine Marke halten.
		Beschreibung. Es sollte sich um einen Faktor handeln, der sich darauf bezieht, ob die Testperson für Marke, Prestige und Autorität empfänglich ist.
Faktor 15.	→(nach einem Substantiv)	Nachfrage- und Abhängigkeitsorientierung (nass) - Unabhängigkeitsorientierung (trocken)
	19	Er ist sehr fordernd.

		Beschreibung. Dies ist ein Faktor, der sich darauf bezieht, ob eine Person einen starken Sinn für Bitten hat oder nicht.
Faktor 16.	→(nach einem Substantiv)	Anti-Privatsphäre-Orientierung (nass) - Privatsphäre-Respekt-Orientierung (trocken)
	11	Der Wunsch, in die Privatsphäre anderer einzugreifen.
		Beschreibung. Es sollte ein Faktor dafür sein, ob sie lieber in die Privatsphäre eingreifen oder sie respektieren.

Zurück zur ersten Seite.

Tabelle_38

nass (d.h. trocken)	trocken (insb. im Gegensatz zu trocken)
Kollektivismus	Individualismus
Restriktionismus	Liberalismus
Anti-Privatsphäre	Respekt vor der Privatsphäre
I…	I…

Zurück zur ersten Seite.

Tabelle_39

Flüssige Moleküle (feucht)	Gasmoleküle (trocken)
Kollektivismus	Individualismus
Restriktionismus	Liberalismus
Anti-Privatsphäre	Respekt vor der Privatsphäre
I…	I…

Zurück zur ersten Seite.

Tabelle_40

Abmessungen von trocken und nass	trocken	nass
Heiß und kalt Abmessungen	kalt	warm
Dimensionen von hell und dunkel	hell	dunkel

Zurück zur ersten Seite.

Tabelle_41

(1) Zusammenstoß von Molekülen auf der Haut	Hohe Dichte, hohe Frequenz	Niedrige Dichte, niedrige Frequenz
(1a) Anzahl der Moleküle	viele	wenige
(1b) Molekülgeschwindigkeit	hohe Geschwindigkeit	langsame Geschwindigkeit
(2) Temperaturwahrnehmung	Heiß und warm.	Kühl (kalt) und kalt
(3) Trocken- und Nasswahrnehmung	Nass.	Trocken.

Zurück zur ersten Seite.

Tabelle_42

Nummer	Klassifiziert Name	Nass Zwischenmenschliche Beziehungen.	Prinzip der feuchten Verwendbarkeit
A	psychologische Nähe		

1	Kollektivismus	Versuchen, zusammenzukommen und zusammenzuarbeiten.	Der Versuch, gemeinsam mit dem Nutzer zu handeln.
2	Interdependenz-Orientierung	Aufeinander angewiesen sein. (Sich aufeinander stützen.)	Der Versuch, mit dem Nutzer und untereinander in eine für beide Seiten hilfreiche Beziehung zu treten.
3	Orientierung an der Menge	Sie drängen sich in einem kleinen Bereich zusammen.	Versuchen, in der Nähe des Nutzers zu bleiben.
4	Einheitlichkeitsorientiert (Homogenitätsorientiert)	Der Versuch, sie in einen einheitlichen Rahmen einzupassen.	Versuch, den Benutzer mit dem Aussehen zu identifizieren usw.
5	Menschlich (beziehungsorientiert)	Aktives Bemühen um Beziehungen zu anderen.	Aktiver Versuch, sich mit dem Nutzer anzufreunden und ihn kennen zu lernen.
6	Vetternwirtschaftlich orientiert	Bevorzugung von Beziehungen zu anderen, zu denen man bereits Verbindungen (Beziehungen) hat.	Versuchen, eine starke Bindung mit dem Nutzer aufzubauen.
7	Restriktionismus	Gegenseitiges Regulieren des Verhaltens der anderen.	Mäßigung gegenüber den Nutzern. (Nicht zu freizügig sein.)
8	Fremdbestimmtheit	Keine eigenen Entscheidungen treffen, sondern die Menschen in der Umgebung für sich entscheiden lassen.	Versuchen, den Benutzer entscheiden zu lassen, was zu tun ist.
9	abstimmungsorientiert	Versucht, die durchgeführten Aktionen aufeinander abzustimmen.	Versucht, dem Benutzer zu folgen, um die gleiche Aktion zu machen.
10	Autoritarismus	Über die Meinungen, die Sie vertreten (bereits anerkannt.)	Aufforderung an die Nutzer, Haltungen einzunehmen, die in der Gesellschaft üblich sind.
11	Anti-Privatsphäre	Die Privatsphäre der anderen nicht respektieren.	Versuchen, ein Interesse an Informationen über den Nutzer zu haben (z. B. Vertraulichkeit).
12	Unscharfe Orientierung	Die Meinungen, die ich vertrete, sind nicht direkt oder klar.	Den Nutzern gegenüber nicht zu deutlich sein.
13	irrationale Orientierung	Sie sind nicht in der Lage, die Dinge emotional losgelöst und rational zu betrachten.	Ihre Einstellung gegenüber den Nutzern ist nicht ganz rational und wissenschaftlich (z. B. Glaube an Wahrsagerei).
14	Abschottungsorientierung	Die Gruppe, die sich bildet, ist gegenüber der Außenwelt verschlossen.	Sie gibt ihr Interesse an niemandem außer ihren Nutzern (und Gleichgesinnten) preis.
B	Fest und nicht-mobil		
1	statische Orientierung	Versuchen Sie nicht, sich spontan zu bewegen.	Bleiben Sie in der Nähe des Benutzers und bewegen Sie sich nicht viel.
2	Fixierungsorientierung	Versuchen Sie, sich in dem Land oder der Organisation niederzulassen, in dem/der Sie sich befinden.	Versuchen Sie nicht, Ihre Benutzer zu verlassen und herumzuflirten. (Versuchen Sie, sich bei dem Benutzer einzurichten.)

3	Präzedenzfall-Orientierung	Versuchen Sie, in dem Gebiet zu bleiben, in dem Sie schon waren.	Befolgen Sie sorgfältig den Präzedenzfall des Wohn- oder Arbeitsortes, zu dem der Nutzer gehört.

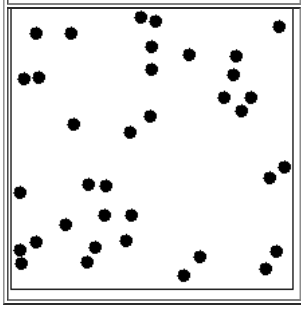
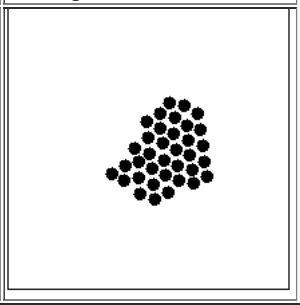
Um zur ersten Seite zurückzukehren.

Tabelle_43

Es tut mir leid. Der Autor hat das von mike erstellte Programm zur Simulation von Gas/Flüssigkeit auf dem Bildschirm entliehen. Das Programm ist direkt von Mikes Programm entliehen. (Das Gassimulationsprogramm wurde so übernommen, wie es ist, und das Flüssigkeitssimulationsprogramm wurde nur hinsichtlich der Farb- und Temperatureinstellung geändert. Es ist für mich unmöglich, ein solches Molekularsimulationsprogramm zu erstellen. Der Autor möchte dem Autor, mike, von ganzem Herzen danken. Ich möchte Herrn mikes Seite “Molecular Toy Box” danken. Verschiedene physikalische Simulationsprogramme, darunter auch dieses, sind hier erhältlich.

Zurück zur ersten Seite.

Tabelle_44

Gas	Flüssigkeit
	

Zurück zum Anfang der Seite.

Tabelle_45

Landwirtschaftliche Klassifizierung	natürliche Umwelt	Zusammenleben. Organismen	Lebensmuster und Geographie.	Umgang mit Vorräten	Mobilität
Nomadisch (Hütehaltung)	Trocknung (trocken und gasförmig)	Tiere	Bewegung (dynamisch)	Fluss (strömungsorientiert)	Groß (leicht)
Landwirtschaft	Nass (nass, flüssig)	Pflanze	Immobilisierung und Fixierung (statisch)	Akkumulation (bestandsorientiert)	Kleinere (schwerere)

Zurück zur ersten Seite.

Tabelle_46

Nummer	Artikel Beschreibung (Hypothese = Trocken)	-Trocken-	wobei Nr.	-Trocken.	Item Beschreibung (Hypothese = Nass.)	-Z-Werte.	Bedeutung
B10	Bevorzugung eines nomadischen	62.727	20.909	16.364	Vorliebe für das Leben in der	7.733	0.01

	Lebensstils.				Landwirtschaft.		

Zurück zur ersten Seite.

Tabelle_47

Landwirtschaftssystem	natürliche Umwelt	zwischenmenschliche Beziehungen
Landwirtschaft	Nass, flüssig (Monsun)	Nass, flüssig (verwurzelt/relativ, relational, Gruppe/Abstimmung, regulierend, interdependent, dicht)
Nomadentum	Trocken, gasförmig (Wüste, Grasland)	Trocken, gasförmig (nicht-fest, nicht-relativ, nicht-relativ, individuell, nicht-abgestimmt, frei, unabhängig, weit verbreitet)

Zurück zur ersten Seite.

Tabelle_48

	[1.						
Nummer	Position Beschreibung (Trocken)	-das bessere.	wo Nein.	-Besser als…	Artikel Beschreibung (Nass)	-Z-Werte.	Bedeutu
1	Bevorzugt allein/allein handeln.	61.500	19.500	19.000	Bevorzugt in Gruppen und Organisationen handeln.	6.699	0.01
18	Vorliebe für Trennung und Unabhängigkeit von anderen.	46.500	28.500	25.000	Eine Vorliebe für Integration und Verschmelzung mit anderen.	3.596	0.01
34	Er zieht es vor, seinen eigenen Weg zu gehen und sich von anderen zu trennen.	58.500	28.000	13.500	Sie gehen nicht gern allein ihren Weg und trennen sich von anderen.	7.500	0.01
	[2.						
Nummer	Artikel Beschreibung (Trocken)	-Die bessere.	wo Nein.	-Besser als…	Artikel Beschreibung (Nass)	-Z-Werte.	Bedeutu
2	Bevorzugt unabhängig voneinander sein.	59.000	18.000	23.000	Sich in der sozialen Interaktion lieber aneinander anlehnen.	5.622	0.01
19	Unabhängig denkend.	45.000	28.000	27.000	Starker Aufforderungsgeist.	3.000	0.01
35	Abneigung gegen die Bildung von Fraktionen.	66.500	22.000	11.500	Der Wunsch, Fraktionen zu bilden.	8.807	0.01
	[3.						
Nummer	Gegenstand Beschreibung (Trocken)	-Die bessere.	wo Nein.	-Besser als…	Artikel Beschreibung (Nass)	-Z-Werte.	Bedeutu
3	Versucht, über einen großen Raum verteilt zu werden.	61.500	15.500	23.000	Der Versuch, auf kleinem Raum dicht zu bleiben.	5.923	0.01

20	Bevorzugt es, in einem privaten Raum zu sein.	64.000	15.000	21.000	Ich bin lieber in einem großen Raum mit vielen Menschen.	6.596	0.01
36	Ich bin objektiv in meiner Sicht der Dinge.	59.000	20.500	20.500	Nicht objektiv sein.	6.106	0.01
	[4.						
Nummer	Position Beschreibung (Trocken)	-Die bessere.	wo Nein.	-Besser als…	Artikel Beschreibung (Nass)	-Z-Werte.	Bedeutu
4	Versuchen Sie nicht, nebeneinander zu stehen.	62.500	19.000	18.500	Versuchen, mit den anderen um sie herum gleich zu sein.	6.914	0.01
21	Die Vielfalt der Menschen anerkennen.	79.500	12.000	8.500	Der Versuch, die Menschen in einen einheitlichen Bezugsrahmen zu pressen.	10.704	0.01
	[5.1]						
Nummer	Artikel Beschreibung (Trocken)	-Der bessere.	wo Nein.	-Besser als…	Artikel Beschreibung (Nass)	-Z-Werte.	Bedeutu
5	Mag den Kontakt mit anderen nicht.	16.500	23.500	60.000	Vorliebe für Kontakt mit anderen.	7.034	-0.01
22	Unwilligkeit, anderen das eigene Innenleben zu offenbaren.	44.500	18.500	37.000	Bereitschaft, anderen sein Innenleben zu offenbaren.	1.175	-. —
	[6.						
Nummer	Artikel Beschreibung (Trocken)	-Je besser.	wo Nein.	-Besser als…	Artikel Beschreibung (Nass)	-Z-Werte.	Bedeutu
6	Nehmen Sie Vetternwirtschaft (Verbindungen) nicht zu ernst.	52.000	30.500	17.500	Nexus (Verbindungen) in sozialen Beziehungen wertschätzen.	5.853	0.01
23	Es ist mir egal, wenn es keine vorherige Verwurzelung gibt.	56.500	26.000	17.500	Ich mag es nicht, wenn bei einem Treffen vorher nicht für mich geworben wird.	6.412	0.01
	[7.						
Nummer	Item Beschreibung (Trocken)	-Die bessere.	wo Nein.	-Besser als…	Artikel Beschreibung (Nass)	-Z-Werte.	Bedeutu
7	Unwilligkeit, die Handlungsfreiheit zu regeln.	86.500	7.500	6.000	Bevorzugt, in der Handlungsfreiheit reguliert zu werden.	11.837	0.01
24	Möchte nicht aneinander gebunden sein.	78.000	15.000	7.000	Ziehen es vor, aneinander gebunden zu sein.	10.891	0.01

37	Die Handlungen des anderen nicht kontrollieren zu wollen.	64.500	25.000	10.500	Sie ziehen es vor, die Handlungen des anderen in Schach zu halten.	8.818	0.01
	[8.1]						
Nummer	Gegenstand Beschreibung (Trocken)	-das bessere.	wo Nein.	-Besser als…	Artikel Beschreibung (Nass)	-Z-Werte.	Bedeutu
8	Lassen Sie sich nicht von den Modeerscheinungen um Sie herum beeinflussen. (Lassen Sie sich nicht von den Modeerscheinungen um Sie herum beeinflussen.)	63.000	20.000	17.000	Lass dich von den Trends um dich herum mitreißen.	7.273	0.01
25	Die Möglichkeit, seinen zukünftigen Weg selbst zu bestimmen.	59.000	14.500	26.500	Nicht in der Lage zu sein, meinen zukünftigen Weg selbst zu bestimmen. (Von den Menschen in der Umgebung beeinflusst werden.)	4.971	0.01
38	Es gibt Autonomie bei den getroffenen Maßnahmen.	52.500	21.000	26.500	Bei den durchgeführten Maßnahmen fehlt es an Initiative.	4.137	0.01
	[9.						
Nummer	Posten Beschreibung (Trocken)	-Die bessere.	wo Nein.	-Besser als…	Artikel Beschreibung (Nass)	-Z-Werte.	Bedeutu
9	Versucht, autonom zu sein und ist nicht im Einklang mit seiner Umgebung.	56.500	28.000	15.500	Mit der Umgebung im Einklang sein wollen.	6.833	0.01
26	Ich ahme nicht gerne andere nach.	60.500	25.000	14.500	Eine Vorliebe für die Nachahmung anderer.	7.512	0.01
39	Die Annahme, dass es in Ordnung ist, in der Minderheit zu sein.	58.000	23.500	18.500	Versuchen, ein Mitglied des Mainstreams zu sein.	6.387	0.01
	[10.01						
Nummer	Artikel Beschreibung (Trocken)	-das bessere.	wo Nein.	-Besser als…	Artikel Beschreibung (Nass)	-Z-Werte.	Bedeutu
10	Machen Sie sich keine Sorgen um die Marke.	65.500	18.000	16.500	Ich halte mich beim Kauf von Dingen an die Marke.	7.653	0.01
	[11.						
Nummer	Artikel Beschreibung	-Die bessere.	wo Nein.	-Besser als…	Artikel Beschreibung	-Z-Werte.	Bedeutu

	(Trocken)				(Nass)		
11	Wir greifen nicht in die Privatsphäre anderer ein.	64.500	13.500	22.000	Bereitschaft, in die Privatsphäre anderer einzugreifen.	6.462	0.01
27	Sie überwachen sich nicht gerne gegenseitig.	85.000	9.500	5.500	Ziehen es vor, sich gegenseitig im Auge zu behalten.	11.818	0.01
40	Tratscht nicht gerne über andere.	38.000	25.000	37.000	Bevorzugen es, über andere zu tratschen.	0.163	-. —
	[12.						
Nummer	Position Beschreibung (Trocken)	-Die bessere.	wo Nein.	-Besser als…	Artikel Beschreibung (Nass)	-Z-Werte.	Bedeutu
12	Die Art, wie Dinge gesagt werden, ist offen.	52.500	19.000	28.500	Weit hergeholt und euphemistisch sein.	3.771	0.01
28	Versuchen, die Dinge schwarz auf weiß zu verdeutlichen.	57.500	21.000	21.500	Der Versuch, vage zu bleiben.	5.728	0.01
	[13.01						
Nummer	Artikel Beschreibung (Trocken)	-Der bessere.	wo Nein.	-Besser als…	Artikel Beschreibung (Nass)	-Z-Werte.	Bedeutu
13	Die Idee ist vernünftig.	59.500	24.500	16.000	Unvernünftig.	7.080	0.01
29	Die Idee ist wissenschaftlich.	39.000	31.500	29.500	Unwissenschaftlich.	1.623	0.10
	[14.5]						
Nummer	Artikel Beschreibung (Trocken)	-das bessere.	wo Nein.	-Besser als…	Artikel Beschreibung (Nass)	-Z-Werte.	Bedeutu
14	Es funktioniert schnell.	40.500	26.500	33.000	Die Bewegung ist langsam.	1.237	-. —
30	Das Tempo der Entscheidungen über die Dinge ist schnell.	39.500	20.500	40.000	Das Tempo ist langsam.	0.079	x.xx.
	[15.						
Nummer	Element Beschreibung (Trocken)	-Die bessere.	wo Nein.	-Besser als…	Artikel Beschreibung (Nass)	-Z-Werte.	Bedeutu
15	Vorliebe für nomadisches Leben.	53.500	18.000	28.500	Vorliebe für das Leben in der Landwirtschaft.	3.904	0.01
31	Ich ziehe es vor, dass mein Personal im Fluss ist.	57.000	25.500	17.500	Ich ziehe es vor, dass das Personal stagniert.	6.472	0.01
	[16.						
Nummer	Position Beschreibung (Trocken)	-Die bessere.	wo Nein.	-Besser als…	Artikel Beschreibung (Nass)	-Z-Werte.	Bedeutu

16	Dinge wagen, die noch nie zuvor getan wurden.	57.500	23.000	19.500	Versuchen, nur das zu tun, wofür es einen Präzedenzfall gibt.	6.124	0.01
32	Bevorzugt den Status quo zu ändern.	55.500	22.000	22.500	Sie ziehen es vor, den Status quo beizubehalten, wie er ist.	5.284	0.01
	[17.01						
Nummer	Artikel Beschreibung (Trocken)	-das bessere.	wo Nein.	-Besser als…	Artikel Beschreibung (Nass)	-Z-Werte.	Bedeutu
17	Eine Vorliebe für offene Beziehungen.	68.500	17.000	14.500	Eine Vorliebe für geschlossene Beziehungen.	8.382	0.01
33	Interesse an Dingen außerhalb der Gruppe.	68.000	9.500	22.500	Ich interessiere mich nur für Dinge innerhalb der Gruppe, der ich angehöre.	6.764	0.01
41	Akzeptanz von Menschen außerhalb des eigenen Freundeskreises.	70.000	19.000	11.000	Ausschluss von Menschen außerhalb der Gemeinschaft in einer Beziehung.	9.271	0.01

Zurück zur ersten Seite.

Tabelle_49

	Trockener Funktionalismus	Nasser Funktionalismus
(1)	Umweltanpassung von Individuen, Individuen und Partikeln	Aufrechterhaltung des Gesamtsystems und Umweltanpassung
(2)	Ganzheitliche, organisatorische Mittelansicht (Betrachtung des Ganzen, der Organisation als Mittel und Instrument der Umweltanpassung für das Individuum.	Das Wesentliche des Ganzen und der Organisation sehen (Fokus auf das Ganze, die Organisation selbst.)
(3)	Unabhängigkeit, Selbständigkeit und Freiheit vom Ganzen des Individuums	Unterordnung, Integration und Harmonie des Individuums mit der gesamten Organisation Kontrolle des Einzelnen durch das Ganze
(4)	Der Einzelne als Ganzes Das Ganze ist nur ein Werkzeug für das Individuum, um zu überleben. Das Ganze verschwindet, wenn es vom Individuum nicht mehr gebraucht wird.	Das Individuum als Ganzes. Der Einzelne ist nur ein Rädchen im Getriebe, ein Teil des Ganzen. Der Einzelne ist ein Opfer für das Wohl des Ganzen.
(5)	Kreativ und umgestaltend (Zerstörung der gegenwärtigen übergeordneten Organisationen und Gesellschaften, die dem Einzelnen nicht helfen, sich an seine Umwelt anzupassen und neue zu schaffen, die benötigt werden.	Bewahrung und Erhaltung des Status quo der Gesamtorganisation.
Typ	Psychologischer und biologischer Funktionalismus	Soziologischer und ökologischer Funktionalismus

Zurück zur ersten Seite.

Tabelle_50

Antwort Ergebnisse

Antwortzeitraum

Anfang Oktober bis Mitte November 2002
200 Antworten
Männer 24,000%.
Frauen 76,000%.
34.500% der Teenager
48.000% in ihren 20ern
30s 14.500%.
40s 2.500%.
50s 0.500%.
60s 0.000%.
70s 0.000%.

Rücklaufquote

	[A.M.]									
Nr. 1	Artikel	yoso	Grafische Darstellung					Gesamtwert (Trocken 2 zu Nass 2)	t-Wert (Mittlere Differenz
			sehr trocken (insb. im Gegensatz zu trocken)	am Rande von trocken (insb. im Gegensatz zu trocken)	in welcher Weise	am Rande von nass (d.h. trocken)	sehr nass (d. h. trocken)		
		die eigene Familie	Grafische Darstellung					Gesamtwert (Trocken 2 bis Nass 2)	
			sehr trocken (vor allem im Gegensatz zu trocken)	am Rande von trocken (insb. im Gegensatz zu trocken)	in welcher Richtung	am Rande von nass (d.h. trocken)	sehr nass (d.h. trocken)		
	[A-1.								
1	Bevorzugt mit ____ arbeiten.	Joso.						0.955	15.161 (0.01)
			42.500	30.500	10.500	13.000	3.500		
		die eigene Familie						-0.865	
			6.500	12.000	5.000	41.500	35.000		
	[A-2.								
2	Sie ziehen es vor, eine Beziehung der gegenseitigen Hilfe mit ____ und untereinander einzugehen.	Josso.						0.360	9.938 (0.01)
			25.000	27.500	13.000	27.500	7.000		
		die eigene Familie						-0.735	
			6.000	13.500	11.000	40.000	29.500		
	[A-3.								
3	Bevorzugt in der	Joso.						1.025	11.462

	unmittelbaren Nähe von _____.		44.500	30.000	12.000	10.500	3.000		(0.01)
		die eigene Familie	7.500	26.000	13.500	30.500	22.500	-0.345	
	[A-4.								
4	Bevorzugen Sie es, Ihr Denken mit dem anderer ____ abzustimmen.	Josso.	41.000	21.500	10.500	21.000	6.000	0.705	3.004 (0.01)
		die eigene Familie	19.500	37.000	16.000	16.500	11.000	0.375	
	[A-5.								
5	Versucht, aktiv mit _____ in Verbindung zu treten.	Josso.	35.500	27.000	11.500	20.000	6.000	0.660	8.901 (0.01)
		die eigene Familie	8.000	23.000	15.500	29.500	24.000	-0.385	
	[A-6.								
6	Versucht, eine starke Verbindung mit ____ zu haben.	Josso.	36.500	36.500	9.000	14.500	3.500	0.880	12.961 (0.01)
		die eigene Familie	8.000	18.500	14.000	28.500	31.000	-0.560	
	[A-7.								
7	Ich bin nicht allzu liberal in meinen Aktionen gegenüber _____.	Joso.	13.000	21.500	18.000	35.000	12.500	-0.125	-1.282 (x.xx)
		die eigene Familie	12.500	29.500	15.000	32.500	10.500	0.010	
	[A-8.								
8	Ich lasse ____ oft Entscheidungen über meine berufliche Zukunft treffen.	Jos.	61.500	22.000	4.500	9.500	2.500	1.305	4.866 (0.01)
		die eigene Familie	40.000	28.000	12.000	16.500	3.500	0.845	
	[A-9.								
9	Bevorzugung der Ausrichtung der eigenen Handlungen an denen von ____.	Josso.	44.000	28.500	11.000	12.500	4.000	0.960	7.037 (0.01)
		die eigene Familie	20.500	31.000	13.000	26.500	9.000	0.275	
	[A-10.								
Nr.	Artikel	yoso	Grafische Darstellung					Gesamtwert	t-Wert

1			sehr trocken (insb. im Gegensatz zu trocken)	am Rande von trocken (insb. im Gegensatz zu trocken)	in welcher Weise	am Rande von nass (d.h. trocken)	sehr nass (d. h. trocken)	(Trocken 2 zu Nass 2)	(Mittlere Differenz
		die eigene Familie	Grafische Darstellung					Gesamtwert (Trocken 2 bis Nass 2)	
			sehr trocken (vor allem im Gegensatz zu trocken)	am Rande von trocken (insb. im Gegensatz zu trocken)	in welcher Richtung	am Rande von nass (d.h. trocken)	sehr nass (d. h. trocken)		
10	Bevorzugt eine Mainstream-Haltung unter _____.	Joso.						0.750	3.339 (0.01)
			36.500	27.000	15.500	17.000	4.000		
		die eigene Familie						0.430	
			24.500	28.000	21.500	18.000	8.000		
	[A-11.								
11	Der Versuch, sich für Informationen über _____ zu interessieren (z. B. Geheimnisse).	Josso.						0.350	7.006 (0.01)
			29.000	23.000	11.000	28.000	9.000		
		die eigene Familie						-0.395	
			12.500	18.000	10.500	35.500	23.500		
	[A-12.								
12	Sagen Sie nicht zu viele Dinge über _____.	Joso.						-0.600	-7.697 (x.xx)
			10.000	13.000	11.000	39.000	27.000		
		die eigene Familie						0.200	
			17.000	34.000	12.000	26.000	11.000		
	[A-13.								
13	Die Haltung, die wir gegenüber ○○ einnehmen, ist keine rationale, wissenschaftliche (unter Berücksichtigung von Emotionen und Gefühlen).	Josso.						-0.005	3.683 (0.01)
			15.500	23.000	16.000	36.500	9.000		
		die eigene Familie						-0.350	
			8.000	21.500	16.000	36.500	18.000		
	[A-14.								
14	Bevorzugt das Hauptobjekt der Aufmerksamkeit: _____.	Joso.						0.280	4.582 (0.01)
			24.500	23.500	15.500	28.500	8.000		
		die eigene Familie						-0.295	
			8.500	23.500	15.500	35.000	17.500		

	[B.A.]								
Nr. 1	Artikel	yoso	Grafische Darstellung					Gesamtwert (Trocken 2 zu Nass 2)	t-Wert (Mittlere Differenz
			sehr trocken (insb. im Gegensatz zu trocken)	am Rande von trocken (insb. im Gegensatz zu trocken)	in welcher Weise	am Rande von nass (d.h. trocken)	sehr nass (d. h. trocken)		
		die eigene Familie	Grafische Darstellung					Gesamtwert (Trocken 2 bis Nass 2)	
			sehr trocken (vor allem im Gegensatz zu trocken)	am Rande von trocken (insb. im Gegensatz zu trocken)	in welcher Richtung	am Rande von nass (d.h. trocken)	sehr nass (d.h. trocken)		
	[B-1.								
15	Bevorzugt in der Nähe von _____ zu bleiben.	Joso.						1.225	11.829 (0.01)
			50.000	30.000	13.000	6.500	0.500		
		die eigene Familie						-0.080	
			13.000	26.500	18.000	24.500	18.000		
	[B-2.								
16	Ich ziehe es vor, mich mit _____ zusammenzusetzen.	Joso.						1.170	14.563 (0.01)
			45.000	37.500	8.500	7.500	1.500		
		die eigene Familie						-0.475	
			10.000	17.000	11.000	39.500	22.500		
	[B-3.								
17	Vorliebe für die sorgfältige Einhaltung von Präzedenzfällen und Gepflogenheiten der Gruppe, der die _____ angehört.	Josso.						0.540	4.780 (0.01)
			31.000	26.500	14.000	22.500	6.000		
		die eigene Familie						0.100	
			15.000	28.500	19.000	26.500	11.000		

Zurück zur ersten Seite.

Tabelle_51

Vorzeichentest Ergebnisverhältnis

Klassifizierung (Signifikanzniveau)	die eigene Familie nass (d.h. trocken) (0.01)	die eigene Familie nass (d.h. trocken) (0.05)	die eigene Familie nass (d.h. trocken) (0.10)	So oder so.	Yosemite. nass (d.h. trocken) (0.10)	yoso (Person) nass (d.h. trocken) (0.05)	yoso (Person) nass (d.h. trocken) (0.01)
Quotient (%)	35.500	20.000	7.500	28.000	2.000	1.000	6.000

Zurück zur ersten Seite.

Tabelle_52

	nass (d.h. trocken)	Relevanz für die biologische Wertigkeit
1	Kollektivismus	Es ist sicherer, mit anderen zusammen zu sein als allein, denn im Falle einer Gefahr können wir gemeinsam tun, was wir allein nicht tun können.
2	Interdependenz-Orientierung	Es ist einfacher, sich auf andere zu verlassen, um sich gegenseitig zu helfen und die Gefahr zu bewältigen, wenn wir in Gefahr sind.
3	Orientierung an der Menge	Statt verstreut zu sein, ist es besser, mit allen an einem Ort zu sein, denn das gibt ein Gefühl der Zusammengehörigkeit und der Sicherheit.
4	Einheitlichkeit der Ziele	Wenn man die gleichen Handlungen wie alle anderen durchführt, so dass man in seiner Umgebung nicht allein dasteht, ist es wahrscheinlicher, dass man von den Menschen um einen herum Hilfe erhält, weil man ihnen ähnelt. Wir können uns dem Thema Nachahmungslernen anschließen und den Handlungen folgen, die alle um uns herum tun, weil wir denken, dass es wahrscheinlich richtig und sicher ist, wenn alle anderen es auch tun. Wir können uns ein Beispiel an einem Verhalten nehmen, ohne dafür arbeiten zu müssen.
5	Menschenorientiert	-
6	vetternwirtschaftlich orientiert	Indem Sie Ihre Beziehungen auf diejenigen beschränken, von denen Sie im Voraus wissen, dass sie sicher sind, können Sie sie effektiver zu Ihrem eigenen Schutz nutzen.
7	Restriktionismus	-
8	heteronomieorientiert	Indem Sie Ihre Handlungen den Menschen in Ihrer Umgebung überlassen, müssen Sie die Schuld für das Scheitern Ihrer Handlungen nicht aktiv auf sich nehmen.
9	stimmungs-orientiert	Es ist sicherer, sich dem anzupassen, was alle um uns herum (die Vielen) tun, weil wir uns auf die Logik der Zahlen verlassen können und uns sicherer fühlen. Wir fühlen uns eher in der Lage, als Teil einer Menge zu handeln, unser Ego vergrößert sich, unsere Laune steigt, und wir fühlen uns mutiger genug, um uns der Gefahr zu stellen, wenn wir im Einklang mit allen um uns herum handeln.
10	Autoritarismus	Er versucht, seinen eigenen Schutz zu gewährleisten, indem er eine Verhaltensweise an den Tag legt, die von den Autoritätspersonen für seine Sicherheit garantiert wird und der alle um ihn herum folgen.
11	Anti-Privatsphäre	-
12	Unscharfe Orientierung	Indem man das, was man gesagt hat, unscharf macht und in verschiedene Richtungen ausdehnt, kann man leichter davonkommen, wenn man einen Fehler macht und die Verantwortung sucht, als ob man das nicht wirklich gesagt hätte.
13	irrationale Orientierung	-
14	statische Orientierung	(Wo man weiß, dass es sicher ist.) Es ist vorteilhafter, sich zu schützen, wenn man sich nicht viel bewegt und still

		steht, ohne Angst zu haben, sich zu bewegen und in gefährliches Gebiet einzudringen.
15	Fixierungsorientierung	Verhindern, dass neue Gefahren entstehen, wenn man sich an einen neuen Ort begibt, indem man die ganze Zeit an einem Ort bleibt, von dem man weiß, dass er sicher ist.
16	Präzedenzfallorientierung	Die unvorhersehbaren Gefahren des Unbekannten vermeiden, indem man nur Dinge tut, die bereits als sicher gelten.
17	Abschalt-Orientierung	Indem wir uns nur in der Gesellschaft von Freunden aufhalten, deren Sicherheit bereits gewährleistet ist, verhindern wir, dass Fremde von außen eindringen, die gefährlich oder schädlich sein könnten.

Zurück zur ersten Seite.

[Datenteil].

Fragebogenerhebung über trockene und nasse Persönlichkeiten und Einstellungen.

[Verfahren der Fragebogenerhebung. Testen von Hypothesen über Trockenheit und Nässe. Das Verfahren].

Nachdem der Autor eine gewisse Anzahl von Hypothesen aufgestellt hatte, beschloss er zu überprüfen, ob sie tatsächlich als trocken-nass wahrgenommen werden konnten oder nicht. Zu diesem Zweck führte der Autor eine Fragebogenerhebung auf Internetseiten durch und analysierte die Ergebnisse, um die Richtigkeit der Hypothesen zu bestätigen.
Die Motivation des Autors für die Durchführung der Umfrage mit Hilfe von Internet-Webseiten. Der Autor arbeitete für ein japanisches Privatunternehmen (einen Elektronikhersteller) in einem Büro, das nichts mit Sozialpsychologie zu tun hatte. Der Autor hatte keine Möglichkeit, Antworten auf die Umfrage anzufordern. (Beispiel. Universitätsforscher können Studenten, die zu ihren Vorlesungen kommen, einfach bitten, eine Umfrage auszufüllen.). Dann dachte der Autor wie folgt. Ich kann über die Internet-Webseite genügend Befragte sammeln, auch wenn ich keine besondere Verbindung oder Verbindungen zur Universität habe. Eine unbestimmte Anzahl von Befragten, die sich für trockene oder nasse Persönlichkeiten und Einstellungen interessieren.

Die Umfrage wurde in zwei Teilen durchgeführt. Der erste Teil diente der vorläufigen Bestätigung der Richtigkeit der Hypothese (etwa 100 Items). Die zweite Runde, in der die Anzahl der Befragten und die Anzahl der Items erhöht wurde, um zu sehen, ob die Ergebnisse der ersten Runde richtig waren (ca. 200 Items). (Die Anzahl der Items beträgt etwa 200.) Die zweite Runde ist ein Folgetest, um zu sehen, ob die Ergebnisse der ersten Runde richtig sind.
Zunächst erstellte der Autor eine Webseite mit einem auf der Sprache Perl basierenden CGI-Programm, das der Umfrage gewidmet ist. Dann schrieb der Autor im April und Mai 1997 an mehrere Internet-Newsgroups (z.B. fj.sci.psychology): “Ich werde auf der Webseite eine Umfrage durchführen, um herauszufinden, welche Art von Einstellung die Leute als trocken/feucht empfinden. Ich würde mich freuen, wenn ihr mir dabei helfen könntet.” Der Autor veröffentlichte einen Artikel, in dem es hieß, dass der Autor diejenigen, die den Artikel gesehen und die von ihm angegebene Webseite aufgerufen hatten, auf die Webseite mit der Umfrage verwies. Daraufhin erhielt der Autor Antworten von etwa 70 Personen, überwiegend Männern.
Der Autor stellte die Umfrage in Form der folgenden Fragen. “Welche der beiden gepaarten Verhaltensweisen (die jeweils ein trockenes bzw. nasses Gefühl vermitteln) empfinden Sie als trockener?”
Der Autor wertete die Ergebnisse sofort aus. Die Ergebnisse. Die Ergebnisse der Analyse stimmten in etwa mit der Hypothese des Autors überein. Allerdings gab es folgende Unzulänglichkeiten. Die Zahl der Befragten war mit 70 recht gering. Das Geschlecht der Befragten war zu sehr auf die Männer ausgerichtet. Außerdem waren beim Autor folgende Wünsche am Werk. Ich würde gerne ein paar mehr Fragen ausprobieren.
Der Autor wollte daher den folgenden Fragebogen entwickeln. Mehr aussagekräftige Items zu haben. Eine ausreichende Anzahl von Befragten zu haben. Keine geschlechtsspezifischen Verzerrungen bei den Befragten zu haben.
Der Autor ging folgendermaßen vor
Zunächst erstellte der Autor einen psychologischen Test zur Diagnose von trockenen und feuchten Persönlichkeiten auf der Grundlage der vorläufigen Ergebnisse der ersten Umfrage auf einer Website, die dem Autor gehört. Der Autor meldete die Website bei mehreren Suchmaschinen im Internet an (Yahoo!, goo, usw.).
Von Mai bis Juli 1999 führte der Autor dann die folgenden Maßnahmen für diejenigen durch, die die Website aufsuchten, um den Test zu absolvieren. Die folgenden Barrieren sollten im Vorfeld errichtet werden. “Um zu den Seiten mit der Beschreibung der Trockenheit und dem psychologischen Test zu gelangen, müssen Sie zuerst diesen Fragebogen beantworten. Nur wenn Sie diesen Fragebogen beantworten, gelangen Sie zu den Seiten mit der Beschreibung von Trockenheit/Nässe und dem psychologischen Test”. Auf diese Weise sollte der Autor die Personen,

die auf die Website zugegriffen haben, ohne Umwege zu der der Umfrage gewidmeten Seite führen. Dieser Ansatz sollte auch folgende Auswirkungen haben Die Themen würden die Hypothese des Autors im Voraus kennen. Die Möglichkeit, dies zu verhindern. Die Fähigkeit, Probanden zu gewinnen, die sich für trockene und nasse Persönlichkeiten und Einstellungen interessieren. Infolgedessen wird sich die Antwortmoral (Eifer) der Probanden verbessern.
Die Fragen in der Umfrage waren dieselben wie in der ersten Umfrage und lauteten wie folgt.
“Welche der beiden gepaarten Verhaltensweisen (die jeweils ein trockenes bzw. nasses Gefühl vermitteln) empfinden Sie als trockener?”
Die Gesamtzahl der Erhebungselemente belief sich auf etwa 200. Wenn diese vollständig von einer Person über das Internet beantwortet werden sollten. Die Belastung für den Befragten (psychische Ermüdung, Verbindungskosten usw.) wäre zu groß. Daher hat der Autor für jede der 30-40 zufällig ausgewählten Fragen eine Erhebungseinheit erstellt. (Insgesamt gibt es sechs Einheiten.) Der Autor beschloss, die Antworten für jede dieser Einheiten separat einzuholen.
Der Autor verwendete ein Perl-CGI-Skript, um die Ergebnisse der Umfrage tabellarisch darzustellen, wobei er die Tendenz der bis zu diesem Zeitpunkt eingegangenen Antworten zu jedem beliebigen Zeitpunkt berechnete, einschließlich des Prozentsatzes, des z-Werts der Normalverteilung und der Angabe, ob das Signifikanzniveau erreicht wurde oder nicht, für alle Item-Paare vor Ort, und die Ergebnisse in Tabellenform darstellte.
Die Zahl der Befragten schwankte zwischen 40 und 50 pro Tag. Der Autor verlangte die Angabe einer E-Mail-Adresse, um doppelte Antworten einer einzigen Person zu vermeiden. Der Autor betrachtete nur die letzte Antwort von derselben E-Mail-Adresse, unabhängig davon, wie oft sie eingegangen war.
Der Autor beendete die Rekrutierung, als die Zahl der Befragten für jeden Antwortpunkt etwa 220 erreicht hatte (etwa 1.300 Befragte insgesamt), und analysierte die Ergebnisse.
Die Attribute der Umfrageteilnehmer waren wie folgt.

Symbol	**Anzahl der Antworten**	**Männlich**	**Weiblich**	**10’s**	**20’s**	**30’s**	**40’s**	**50’s**	**60’s**	**70’s**
A	222	54.505%	45.495%	19.369%	68.018%	9.459%	0.901%	1.351%	0.450%	0.450%
B	220	53.182%	46.818%	25.455%	63.182%	9.091%	1.818%	0.000%	0.455%	0.000%
C	221	46.154%	53.846%	18.552%	69.231%	9.955%	1.357%	0.452%	0.000%	0.452%
D	231	45.887%	54.113%	24.675%	67.100%	4.762%	2.597%	0.866%	0.000%	0.000%
E	245	54.286%	45.714%	28.980%	61.633%	8.980%	0.000%	0.000%	0.000%	0.408%
F	222	51.802%	48.198%	23.423%	65.766%	9.009%	1.802%	0.000%	0.000%	0.000%

Der Autor analysierte die Ergebnisse in Form eines Vergleichs der Größenordnungen von trocken und nass mit Hilfe eines Tests der Differenz der Anteile in einer Reihe von Proben, die nicht unabhängig voneinander sind. Für die Testmethode bezog sich der Autor beispielsweise auf die folgende Literatur und verwendete die folgende Formel.
Beispiel 11.3 in Minoru Nakamichi, “Methodologie der Sozialforschung” (Koseisha-Koseikaku, 1997), S.353
AP (gleiches Item-Paar wie UAP): Prozentualer Anteil der Items, die von demjenigen, der in der Ausgangshypothese als trocken vorhergesagt wurde, tatsächlich als trocken beurteilt wurden.
UAP (im gleichen Item-Paar wie AP): Prozentualer Anteil der Items, die von demjenigen, der in der ursprünglichen Hypothese als nass vorhergesagt wurde, tatsächlich als trocken eingestuft wurden.
AP und UAP beschreiben entgegengesetzte Einstellungen zueinander im selben Item-Paar; wenn eines der Items in einem Item-Paar trocken ist, ist das andere automatisch nass.
Der Autor folgte der folgenden Formel, um den z-Wert der Normalverteilung zu ermitteln.
z = ABS(AP - UAP)/SQRT((AP + UAP) / n)
Damit die Nullhypothese (trocken = nass) auf dem Signifikanzniveau a = 0,01 zurückgewiesen werden kann (wir können sicher sein, dass trocken > nass), ist z = 2,33 oder höher erforderlich.
Damit die Nullhypothese (trocken = nass) auf dem Signifikanzniveau a = 0,05 (wir können mit Sicherheit sagen, dass trocken > nass) verworfen werden kann, ist z = 1,64 oder höher erforderlich.
Damit die Nullhypothese (trocken = nass) auf dem Signifikanzniveau a = 0,10 (wir können mit Sicherheit sagen, dass trocken > nass) verworfen werden kann, ist z = 1,28 oder höher erforderlich.
Bei der Erläuterung der Umfrageergebnisse dieser Studie hat der Autor nur die Punkte herausgegriffen und aufgeführt, bei denen der Prozentsatz der Befragten, die “trocken” antworteten,

signifikant höher war als der derjenigen, die “nass” antworteten (bei einem Signifikanzniveau von 0,01 oder weniger).

[Ergebnisse der Umfrage (Mai-Juli 1999)]

Im Folgenden hat der Autor nur die Items aufgegriffen und aufgeführt, die ein Signifikanzniveau von 0,01 erreichten.

Die Erklärung auf der linken Seite jeder Zeile gibt die Persönlichkeit und die Einstellung an, von der angenommen wird, dass sie auf Trockenheit hinweist. Die Beschreibung auf der rechten Seite jeder Zeile gibt den Charakter und die Einstellung an, von denen angenommen wird, dass sie auf Nässe hinweisen.
Die drei Werte in der Mitte. Die linke Seite zeigt den Prozentsatz der Befragten, die die Persönlichkeit/Einstellung, die als trocken angenommen wurde, tatsächlich als trocken empfanden. Der mittlere Wert zeigt den Prozentsatz der Befragten, die weder die linke noch die rechte Seite als trocken empfanden. Die rechte Seite zeigt den Prozentsatz (in Prozent) der Befragten, die die Persönlichkeit/Einstellung, von der angenommen wurde, dass sie Nässe anzeigt, tatsächlich als trocken empfanden.
Die beiden Zahlen ganz rechts sind die folgenden
Z-Score. Der Z-Wert wird verwendet, um festzustellen, ob der Prozentsatz der Befragten, die die als trocken angenommene Persönlichkeit/Einstellung tatsächlich als trocken empfanden, signifikant größer war als der Prozentsatz, der die als nass angenommene Persönlichkeit/Einstellung tatsächlich als trocken empfand (je höher der Wert, desto signifikanter der Unterschied). (Je höher die Zahl, desto signifikanter der Unterschied.)
Signifikanzniveau. (0.01.)

;

	[Trocken.]	**[Persönlichkeits- und Einstellungsklassifikation.]**			**[Nass]**
[A.]		**[Psychologische Nahorientierung]**			
[A1.]	**[Differenzen, Differenzierung]**	**[Psychologische Verortung]**			**[Identifikation, Gemeinsamkeit]**
[A1.1]	**[Individualismus]**	**-**	**-**	**-**	**[Kollektivismus]**
Artikel Nr.	**Item Beschreibung (Hypothese = Trocken)**	**-trocken-**	**Weder noch**	**-trocken-**	**Item Beschreibung (Hypothese = Nass)**
A1.	Ich arbeite lieber allein/allein.	72.072	15.766	12.162	Ich ziehe es vor, in Gruppen oder Verbänden zu arbeiten.
A14.	Ich ziehe es vor, getrennt und unabhängig von anderen zu sein.	68.468	15.315	16.216	Ich ziehe es vor, mit anderen vereinigt/integriert zu sein.
B1.	Ich versuche, mich von anderen fernzuhalten.	61.364	18.636	20.000	Ich versuche, zusammenzuhalten.
B12	Ich versuche, mich von den anderen fernzuhalten.	65.000	17.727	17.273	Ich versuche, mich mit andere zu treffen.
B20	Ich treffe mich nur dann mit anderen, wenn es einen Grund dafür gibt.	64.545	18.636	16.818	Ich treffe mich lieber selbst m anderen.
C13	Ich kann mich leicht aus der Gruppe zurückziehen.	66.063	11.312	22.624	Ich kann aus (Gruppe/Organisation) leicht austreten, wenn ich einmal beigetreten bin.
D28	Ich stelle meine persönlichen Interessen in den Vordergrund.	60.173	14.286	25.541	Ich gebe den Interessen der Gruppe, der ich angehöre, Vorrang (vor meinen persönlichen Interessen).

D29.	Ich ziehe es vor, allein und getrennt von anderen zu sein.	65.368	18.182	16.450	Ich ziehe es nicht vor, meinen eigenen Weg allein und getrennt von anderen zu gehe
A19	Ich bin bereit, mit der Mehrheit zu stimmen, auch wenn es Meinungsverschiedenheiten gibt.	57.207	18.018	24.775	Ich bevorzuge Einstimmigkei in Sitzungen.
B22	Ich toleriere gegenseitige Kritik.	48.636	18.636	32.727	Ich mag keine gegenseitige Kritik innerhalb einer Gruppe
[A1.2]	**Ich bin an einer breit angelegten Dezentralisierung orientiert.**	**-**	**-**	**-**	**[Dicht orientiert]**
A3	Ich versuche, mich über einen großen Raum zu verteilen.	67.568	18.018	14.414	Ich versuche, auf engem Rau zusammengepfercht zu sein.
A16	Ich ziehe es vor, in einem Einzelzimmer zu sein.	74.775	12.162	13.063	Ich bin lieber in einem großer Raum mit vielen Menschen.
C29.	Ich versuche, einen gewissen Abstand zwischen mir und anderen zu halten.	65.158	13.122	21.719	Ich versuche, Abstand zu halten.
C3.	Ich bin objektiv in meiner Sicht der Dinge.	68.326	14.480	17.195	Ich bin nicht objektiv.
E32	Ich ziehe es vor, mich von den anderen fernzuhalten.	53.061	19.592	27.347	Ich ziehe es vor, mit dem anderen zusammen zu sein.
E35.	Ich bevorzuge keinen Haut-zu-Haut-Kontakt mit anderen.	55.918	21.633	22.449	Ich bevorzuge Haut-zu-Haut-Kontakt mit anderen.
F22	Ich habe eine umfassende Sichtweise der Dinge.	51.351	22.973	25.676	Ich habe eine enge Sicht der Dinge.
F24	Ich bevorzuge Dezentralisierung.	46.847	25.225	27.928	Ich bevorzuge Zentralisierung
[A1.3]	**[Achtung der Vielfalt (Heterogenitätsorientierung)]**	**-**	**-**	**-**	**[Uniformität (Homogenität orientiert]**
A7.	Ich versuche nicht, horizontal zu sein.	62.613	13.964	23.423	Ich versuche, mit anderen um mich herum Seite an Seite zu sein.
A20	Ich bin tolerant gegenüber Menschen, die eine andere Meinung als ich haben.	60.360	16.216	23.423	Ich bin intolerant gegenüber Menschen, die eine andere Meinung als ich haben.
B6	Ich versuche, einzigartig zu sein, auch wenn das bedeutet, dass ich mich von meinen Mitmenschen isoliere.	54.091	24.545	21.364	Ich versuche, einzigartig zu sein, damit ich in meiner Umgebung nicht allein bin.
B17.	Ich schätze die Vielfalt der Menschen.	70.909	11.818	17.273	Ich versuche, die Menschen i einen einheitlichen Bezugsrahmen zu stellen.
[A1.4]	**[Anti-Synchronitätsorientiert]**	**-**	**-**	**-**	**[Synchronitätsorientiert]**
B9.	Ich versuche nicht, mein Verhalten an die Menschen um mich herum anzupassen.	51.364	25.455	23.182	Ich versuche, mein Verhalten an die Menschen um mich herum anzupassen.
C8.	Ich versuche, Dinge anders zu machen als alle um mich herum.	54.299	28.507	17.195	Ich versuche, die gleichen Dinge zu tun wie alle um mic herum.
C34.	Ich versuche, selbstständig zu sein und nicht mit meiner	66.516	15.837	17.647	Ich ziehe es vor, mit meiner Umgebung im Einklang zu

	Umgebung mitzuhalten.				sein.
D22	Ich mag es nicht, andere zu imitieren.	65.801	21.212	12.987	Ich ahme andere lieber nach.
E7.	Ich ziehe es vor, in verschiedene Richtungen zu gehen, die sich von einander unterscheiden.	59.592	17.143	23.265	Ich ziehe es vor, in dieselbe Richtung zu gehen wie die anderen.
E23.	Ich argumentiere lieber mit dem, was die andere Person sagt.	41.224	33.878	24.898	Ich neige dazu, dem zuzustimmen, was die andere Person sagt.
E11.	Ich habe keine Angst, mich von meiner Umgebung zu isolieren.	64.490	11.429	24.082	Ich habe Angst, von meiner Umgebung isoliert zu werden
E30.	Ich versuche, einzigartig zu sein.	60.408	20.816	18.776	Ich versuche, einzigartig zu sein.
E36.	Ich würde Personen mit abweichenden Meinungen in meine Gruppe aufnehmen.	51.429	17.551	31.020	Ich versuche, nur Personen m der gleichen Meinung zu vereinen.
[A1.5]	**[Nicht-mainstream-orientiert (antiautoritär)]**	**-**	**-**	**-**	**[Mainstream-orientiert (autoritär)]**
E38.	Ich gehöre einer Minderheitengruppe an und habe kein Problem damit.	62.449	19.184	18.367	Ich versuche, ein Mitglied des Mainstreams zu sein.
D24.	Es fällt mir schwer zu glauben, was diejenigen sagen, die als maßgebend gelten.	51.948	23.377	24.675	Ich glaube eher, was diejenige sagen, die als maßgebend gelten.
E15.	Ich lege bei meinen sozialen Kontakten keinen Wert auf den Status oder das Prestige anderer.	50.612	16.327	33.061	Ich respektiere den Status und das Prestige anderer.
E34.	Ich bin bei Marken nicht wählerisch.	66.122	15.102	18.776	Ich bin wählerisch, was Marken angeht, wenn ich etwas kaufe.
[A2]	**[Nicht-konstruktiv]**	**[Beziehungen und Affinitäten zu anderen]**			**[Konstruiert]**
[A2.1]	**[Nicht beziehungsorientiert]**	**-**	**-**	**-**	**[Beziehungsorientiert]**
Position Nr.	**Item Beschreibung (Hypothese = Trocken)**	**-trocken-**	**Weder noch**	**-trocken-**	**Item Beschreibung (Hypothese = Nass)**
B3.	Ich interagiere nicht gerne mit anderen.	60.909	14.091	25.000	Ich bevorzuge den Kontakt m anderen.
C10.	Ich bin distanziert in der Art, wie ich mit anderen umgehe.	51.131	17.647	31.222	Ich bin intim in der Art und Weise, wie ich mit anderen umgehe.
C16.	Ich habe Schwierigkeiten, mich in andere einzufühlen.	48.869	17.647	33.484	Es fällt mir leicht, mich in andere hineinzuversetzen.
C26.	Ich verwende nicht gerne das Wort Liebe.	52.489	23.077	24.434	Ich ziehe es vor, das Wort Liebe zu benutzen.
E18.	Ich traue mich nicht, zu versuchen, von anderen um mich herum gemocht zu werden.	55.918	14.286	29.796	Ich versuche, von meinen Mitmenschen gemocht zu werden.
E22.	Es ist mir nicht besonders wichtig.	60.408	12.653	26.939	Ich achte immer darauf, einen guten Eindruck auf meine Mitmenschen zu machen.

E27.	Ich sehe Beziehungen nur als Mittel zum Zweck.	53.061	11.020	35.918	Ich schätze Beziehungen als das, was sie sind.
E19.	Ich zögere, mein Innenleben anderen mitzuteilen.	61.224	17.551	21.224	Ich bin bereit, mein Innenlebe anderen mitzuteilen.
F16.	Ich halte nicht gerne Plüschtiere.	55.856	18.919	25.225	Ich bevorzuge es, Stofftiere z umarmen.
F25.	Ich bin nicht rücksichtsvoll gegenüber meinen Mitmenschen.	46.847	24.324	28.829	Ich bin sehr rücksichtsvoll gegenüber meinen Mitmenschen.
F28.	Ich spiele nicht gerne mit Puppen.	65.315	18.919	15.766	Ich spiele lieber mit Puppen.
F42	Ich arbeite am liebsten mit anorganischen Materialien (Metallen, Steinen …).	49.550	22.523	27.928	Ich arbeite lieber mit organischen Stoffen (Organismen, Proteine …).
[A2.2]	**[Nicht-affinitätsorientiert]**	**-**	**-**	**-**	**[Affinitätsorientiert]**
A4	Ich lege keinen Wert auf Nepotismus (Verbindungen).	64.414	18.468	17.117	Ich lege Wert auf Vetternwirtschaft (Verbindungen) bei sozialen Kontakten.
B14.	Ich bevorzuge keine Eltern-Kind-Beziehungen.	69.545	17.273	13.182	Ich bevorzuge Eltern-Kind-Beziehungen in meinen sozialen Interaktionen.
C24	Ich bin in meinem sozialen Umfeld nicht familienorientiert.	51.584	14.480	33.937	Ich bin in meinem sozialen Umfeld familienorientiert.
C23	Ich verbringe Zeit mit Menschen, die nicht mit mir verwandt sind.	57.466	17.647	24.887	Ich verkehre nicht mit Menschen, mit denen ich nich verwandt bin. (Ich akzeptiere nicht “auf den ersten Blick”.)
C25.	Es macht mir nichts aus, wenn ich keine vorherigen Beziehungen habe.	67.421	17.647	14.932	Es macht mir nichts aus, wen es keine vorherigen Verbindungen zu mir in der Sitzung gibt.
D30	Ich mag es nicht, unterhalten zu werden.	70.130	15.152	14.719	Ich ziehe es vor, unterhalten z werden.
[A3]	**[Frei]**	**[Aktionsentscheidung]**			**[Nonfree]**
[A3.1]	**[Liberalismus]**	**-**	**-**	**-**	**[Regulatorisch]**
Artikel Nr.	**Artikel Beschreibung (Hypothese = Trocken)**	**-trocken-**	**Weder noch**	**-trocken-**	**Item Beschreibung (Hypothese = Nass)**
A5	Ich kann mich frei bewegen, ohne an Beziehungen gebunden zu sein.	59.910	19.820	20.270	Ich bin in den Fesseln einer Beziehung gefangen.
A18	Ich erlaube mir, ausgeschlossen zu werden.	57.658	16.216	26.126	Ich lasse nicht zu, dass eine Person in einer Gruppe ausgeschlossen wird.
B23	Ich mag es nicht, wenn ich in meiner Handlungsfreiheit eingeschränkt werde.	82.727	8.182	9.091	Ich ziehe es vor, dass meine Handlungsfreiheit reguliert wird.
B4.	Ich gewähre jedem anderen Handlungsfreiheit.	71.818	12.727	15.455	Ich kontrolliere die Handlungen des anderen. (Ich nehme mir gegenseitig die Beine in die Hand.)
B15	Ich mache nur die Person verantwortlich, die den Fehler	64.545	18.182	17.273	Ich mache für das Versagen einer Person gemeinsam mit

	gemacht hat.				den anderen in ihrem Umfeld verantwortlich.
D4	Ich mag keine geheimen Absprachen.	55.411	17.316	27.273	Ich bevorzuge geheime Absprachen.
D14.	Ich ziehe es vor, die Gehälter nach den Fähigkeiten zu verteilen.	72.727	9.091	18.182	Ich ziehe es vor, dass die Gehälter unabhängig von den Fähigkeiten gleichmäßig verteilt werden.
D20	Ich ziehe es nicht vor, aneinander gebunden zu sein.	79.654	14.719	5.628	Ich ziehe es vor, mich gegenseitig zu fesseln.
D23	Ich bevorzuge Deregulierung.	61.905	18.615	19.481	Ich bin für Regulierung.
D35.	Ich ziehe es nicht vor, das Verhalten der anderen zu kontrollieren.	60.606	24.675	14.719	Ich ziehe es vor, das Verhalten des anderen zu kontrollieren.
E5.	Ich mag es nicht, andere herunterzuziehen.	67.347	12.245	20.408	Ich ziehe gerne die Beine der anderen um mich herum.
F7.	Ich ergreife Maßnahmen unabhängig davon, ob andere um mich herum damit einverstanden sind oder nicht.	54.505	17.568	27.928	Ich ergreife keine Maßnahme wenn die anderen in meinem Umfeld nicht zustimmen.
[A4]	**[Möglich]**	**[Selbstbestimmtes Handeln]**			**[Unmöglich]**
[A4.1]	**[Selbstständig und eigenverantwortlich]**	**-**	**-**	**-**	**[Interdependenzorientiert]**
A2	Ich ziehe es vor, unabhängig von den anderen zu sein.	70.270	13.063	16.667	Ich ziehe es vor, mich bei sozialen Kontakten gegenseiti zu unterstützen.
A15.	Ich bin sehr unabhängig.	59.910	22.973	17.117	Ich bin sehr kundenorientiert.
B2	Ich bin nicht gerne wählerisch.	59.545	18.182	22.273	Ich versuche, uns gegenseitig zu verwöhnen.
B13.	Ich mag es nicht, Fraktionen zu bilden.	70.455	17.727	11.818	Ich möchte gerne Fraktionen gründen.
D32	Ich versuche nicht, von den anderen abhängig zu sein.	52.814	16.450	30.736	Ich versuche, mich aufeinand zu verlassen.
[A4.2]	**[Autonomieorientiert]**	**-**	**-**	**-**	**[Heteronomieorientiert]**
Artikel Nr.	**Item Beschreibung (Hypothese = Trocken)**	**-trocken-**	**Weder noch**	**-trocken-**	**Item Beschreibung (Hypothese = Nass)**
A23	Ich habe meine eigene Meinung.	65.315	17.568	17.117	Ich lasse mich leicht von den Meinungen anderer beeinflussen.
B19	Ich lasse mich nicht von den Trends in meiner Umgebung beeinflussen. (Ich lasse mich nicht von den Trends um mich herum beeinflussen.)	67.273	18.182	14.545	Ich lasse mich von den Trend um mich herum beeinflussen.
E26.	Ich lasse mich nicht leicht von meiner Umgebung beeinflussen.	56.327	12.245	31.429	Ich lasse mich leicht von meiner Umgebung beeinflussen.
C17.	Ich allein kann mein zukünftiges Handeln bestimmen.	69.231	15.385	15.385	Ich kann nicht entscheiden. (Ich werde von meiner Umgebung beeinflusst.)
E20	Ich habe Initiative bei meinen Handlungen.	51.429	22.041	26.531	Ich ergreife bei meinen Handlungen keine Initiative.
C28.	Ich gestalte mein Schicksal bereitwillig von mir aus.	49.774	25.792	24.434	Ich lasse mich vom Schicksal mitreißen, das mir von außen

					gegeben wird.
C38	Ich habe Autonomie in meinen Handlungen.	59.729	19.910	20.362	Ich habe keine Autonomie be meinen Handlungen.
[A5]	**[Möglich]**	**[Sicherstellung der Privatsphäre]**			**[Unmöglich]**
[A5.1]	**[Achtung der Privatsphäre]**	**-**	**-**	**-**	**[Anti-Privatsphäre]**
Punkt Nr.	**Item Beschreibung (Hypothese = Trocken)**	**-trocken-**	**Weder noch**	**-trocken-**	**Item Beschreibung (Hypothese = Nass)**
A21	Ich dringe nicht in die Privatsphäre anderer ein.	76.577	12.162	11.261	Ich bin bereit, in die Privatsphäre anderer Menschen einzugreifen.
B24	Es ist mir egal, wie ich von anderen gesehen werde.	55.000	12.727	32.273	Es ist mir wichtig, wie ich vo anderen gesehen werde.
B7.	Ich mag es nicht, auf andere zu achten.	78.636	10.455	10.909	Ich ziehe es vor, einander im Auge zu behalten.
D7	Ich ziehe es nicht vor, Make-up zu tragen.	52.814	23.810	23.377	Ich ziehe es vor, Make-up zu tragen.
D13	Ich bevorzuge es nicht, Blickkontakt mit anderen aufzunehmen.	46.320	21.212	32.468	Ich bevorzuge es, miteinande Blickkontakt aufzunehmen.
D17.	Ich ziehe es nicht vor, über andere zu tratschen.	58.874	22.511	18.615	Ich ziehe es vor, über andere zu lästern.
D27	Ich bevorzuge es nicht, einander Blickkontakt zu geben.	50.649	20.346	29.004	Ich ziehe es vor, mir gegenseitig Blicke zuzuwerfe
F35	Ich ziehe es nicht vor, Behörden zu verpetzen.	60.811	22.523	16.667	Ich ziehe es vor, die Behörde zu verpfeifen.
E3	Ich ziehe es vor, unter vier Augen zu handeln.	56.735	16.735	26.531	Ich ziehe es vor, in einem formellen Rahmen zu handel
E37	Ich ziehe es nicht vor, präsentabel zu sein.	51.020	20.816	28.163	Ich ziehe es vor, vorzeigbar z sein.
[A6]	**[Möglich]**	**[Für Klarheit und Rationalität des Verhaltens sorgen]**			**[Unmöglich]**
[A6.1]	**[Anti-Ambiguitätsorientierung]**	**-**	**-**	**-**	**[Mehrdeutigkeitsorientiert**
Artikel Nr.	**Item Beschreibung (Hypothese = Trocken)**	**-trocken-**	**Weder noch**	**-trocken-**	**Item Beschreibung (Hypothese = Nass)**
A9.	Ich bin direkt in der Art, wie ich Dinge sage.	63.063	15.766	21.171	Ich drücke mich indirekt und euphemistisch aus.
A22	Ich versuche, die Dinge schwarz und weiß darzustellen.	58.108	24.324	17.568	Ich versuche, die Dinge zweideutig zu halten.
B18.	Ich versuche, mir über meine zukünftige Vorgehensweise im Klaren zu sein.	57.273	20.455	22.273	Ich versuche, zweideutig zu bleiben.
D34.	Ich mag es nicht, öffentlich und privat zu vermischen.	64.069	19.048	16.883	Ich ziehe es vor, öffentlich un privat zu mischen.
[A6.2]	**[Rationale Orientierung]**	**-**	**-**	**-**	**[Irrationale Orientierung]**
C6.	Ich bin rational in meinem Denken.	73.303	16.290	10.407	Ich bin irrational.
C36.	Ich bin geschäftsmäßig in meinem Denken.	57.466	20.814	21.719	Ich denke nicht geschäftsmäßig.
C15.	Ich bin rational.	57.014	11.312	31.674	Ich bin emotional in meinem Denken.

C31	Ich bin wissenschaftlich in meinem Denken.	59.729	21.267	19.005	Ich bin unwissenschaftlich.
D8.	Ich glaube nicht an Wahrsagerei.	54.113	20.779	25.108	Ich glaube an Wahrsagerei.
D36	Ich glaube nicht an die Religion.	77.922	16.017	6.061	Ich glaube an die Religion.
F17	Ich bin gut im Umgang mit Computern.	60.360	26.577	13.063	Ich bin nicht gut im Umgang mit Computern.
[A7]	**[Möglich]**	**[Sicherstellung der Offenheit der Gruppe]**			**[Unmöglich]**
[A7.1]	**[Offenheitsorientiert]**	**-**	**-**	**-**	**[Geschlossenheitsorientiert**
Artikel Nr.	**Item Beschreibung (Hypothese = Trocken)**	**-trocken-**	**Weder noch**	**-trocken-**	**Item Beschreibung (Hypothese = Nass)**
F1.	Ich bevorzuge offene Beziehungen.	57.207	16.667	26.126	Ich bevorzuge geschlossene Beziehungen.
B21	Ich mache keinen Unterschied zwischen Insidern und Outsidern.	59.545	15.000	25.455	Ich achte bei meinen sozialen Interaktionen auf die Unterscheidung zwischen Insidern und Außenseitern.
D33	Ich verbringe Zeit mit Menschen außerhalb meiner Gruppe.	54.545	17.316	28.139	Ich verkehre nur mit Mensche innerhalb der Gruppe, der ich angehöre.
F20	Ich bin bereit, Informationen, die wir haben, weiterzugeben.	49.550	16.216	34.234	Ich zögere, Informationen, di wir haben, weiterzugeben.
F31	Ich interessiere mich für Dinge, die nicht zu unserer Gruppe gehören.	63.964	11.261	24.775	Ich interessiere mich nur für Angelegenheiten innerhalb de Gruppe, zu der ich gehöre.
F37	Ich akzeptiere Menschen außerhalb meiner Peer-Group.	62.613	15.766	21.622	Ich schließe Menschen außerhalb meiner Peer-Group bei sozialen Kontakten aus.
[B]		**[Psychologisch orientiert an Bewegung, Aktivität und Mobilität]**			
[B1]	**[Ermöglichend]**	**[Dynamische Energie und Mobilität]**			**[Unmöglich]**
[B1.1	**[Dynamisch orientiert]**	**-**	**-**	**-**	**[Statisch-orientiert]**
Posten Nr.	**Item Beschreibung (Hypothese = Trocken)**	**-trocken-**	**Weder noch**	**-trocken-**	**Item Beschreibung (Hypothese = Nass)**
C4.	Ich bin schnell in der Bewegung.	56.109	18.100	25.792	Ich bin langsam in der Bewegung.
C1.	Ich habe ein schnelles Tempo beim Entscheiden von Dingen.	63.348	12.670	23.982	Ich habe ein langsames Temp
C19	Ich bin aggressiv in meinem Verhalten.	50.679	23.982	25.339	Ich bin passiv in meinem Verhalten.
C14.	Ich ziehe es vor, selbstbewusst zu sein.	50.226	20.362	29.412	Ich ziehe es nicht vor, durchsetzungsfähig zu sein.
E1	Ich bin spontan in der Art, wie ich die Dinge erledige.	49.388	17.143	33.469	Mir fehlt es an Spontaneität i der Art, wie ich Dinge erledige.
F36	Ich ziehe es vor, in Bewegung zu bleiben.	50.450	17.568	31.982	Ich bleibe lieber stehen.
[B1.2]	**[Nicht-fixierungsorientiert]**	**-**	**-**	**-**	**[Fixierungsorientiert]**
A11	Ich lasse mich nicht an einem	50.450	20.721	28.829	Ich bin an einem Ort ansässig

	Ort nieder und ziehe umher.				und ziehe nicht um.
B10	Ich bevorzuge einen nomadischen Lebensstil.	62.727	20.909	16.364	Ich bevorzuge ein Leben auf dem Land.
C2	Ich ziehe es vor, Personal im Wandel zu haben.	61.538	19.457	19.005	Ich ziehe es vor, dass die Personalangelegenheiten stagnieren.
C33	Ich orientiere mich am Himmel.	45.249	23.982	30.769	Ich bin in meinem Denken erdorientiert.
D15.	Ich ziehe es vor, die Organisation, der ich angehöre, innerhalb kurzer Zeit zu wechseln.	49.784	17.749	32.468	Ich ziehe es vor, über einen längeren Zeitraum in einer Organisation (z. B. am Arbeitsplatz) zu bleiben.
D10	Ich bevorzuge kurzfristige Vertragsbeziehungen.	50.649	17.749	31.602	Ich ziehe es vor, langfristige Geschäftsbeziehungen aufzubauen.
D21	Ich ziehe es vor, dass meine Beziehungen fließend sind.	46.753	24.675	28.571	Ich ziehe es vor, dass meine Beziehungen fest sind.
D25.	Ich bevorzuge Veränderung.	51.515	18.615	29.870	Ich ziehe es vor, den Status quo beizubehalten.
[B1.3]	**[Originalitätsorientiert]**	**-**	**-**	**-**	**[Präzedenzfall-orientiert]**
A12.	Ich suche nach neuen und originellen Ideen.	51.802	22.072	26.126	Ich suche nach Verhaltensstandards in bestehenden Konventionen/Präzedenzfälle
B11.	Ich lege keinen Wert auf Beziehungen zwischen Vorgesetzten und Untergebenen.	53.182	16.364	30.455	Ich lege Wert auf Beziehunge zwischen Älteren und Jüngere im sozialen Bereich.
C22	Ich versuche immer, in neue Bereiche einzutauchen.	52.489	21.719	25.792	Ich bleibe immer in dem Bereich, in dem ich schon wa
C30	Ich werde mich trauen, Dinge zu tun, die noch nie zuvor getan wurden.	56.109	27.149	16.742	Ich versuche nur, das zu tun, was schon einmal getan wurd
D37.	Ich bin abenteuerlustig.	48.052	18.182	33.766	Ich bin nicht abenteuerlustig.
E12.	Ich lege keinen Wert auf das Dienstalter.	55.102	16.327	28.571	Ich lege Wert auf das Dienstalter.
E17.	Ich ziehe es vor, neues Wissen zu schaffen.	50.204	20.408	29.388	Ich bevorzuge es, vorhandene Wissen auswendig zu lernen.
E28	Ich schlage lieber neue Theorien vor, die noch niemand erwähnt hat.	43.673	26.122	30.204	Ich ziehe es vor, eine Theorie weiterzuverfolgen, die jemand bereits gesagt hat.
F30	Ich ziehe es vor, den Status quo zu ändern.	56.306	18.018	25.676	Ich ziehe es vor, den Status quo beizubehalten, wie er ist.
-		**Andere**			
Nr.	**Position Beschreibung (Hypothese = Trocken)**	**-trocken-**	**Weder noch**	**-trocken-**	**Item Beschreibung (Hypothese = Nass)**
	(männlich - weiblich)				
C12.	Ich bin männlich.	46.154	24.434	29.412	Ich bin in meinem Denken feminin.
	(Progressiv - rückwärts)				
F11	Ich bin fortschrittlich in meinem Denken.	64.414	19.369	16.216	Ich bin rückwärtsgewandt in meinem Denken.
C9	Ich bin modern in meinem	57.466	26.697	15.837	Ich bin in meinem Denken

	Denken.				vormodern.
	(Urban - Ländlich)				
A13.	Ich bevorzuge urbane (städtische) Beziehungen.	65.315	18.468	16.216	Ich bevorzuge ländliche (dörfliche) Beziehungen.
	(Kälte - Wärme)				
E25.	Ich bin kalt zu Menschen.	52.245	17.959	29.796	In der Natur bin ich warm.
F19	Ich bevorzuge die Farbe Blau.	69.820	12.162	18.018	Ich bevorzuge die Farbe Rot.
	(Klebrig - nicht klebrig)				
E40	Ich bin in Bezug auf meine Persönlichkeit nicht klebrig.	63.673	22.041	14.286	Ich bin in Bezug auf meine Persönlichkeit hartnäckig.
	(Großer Maßstab - kleiner Maßstab)				
F18	Ich habe eine große Skala des Denkens.	54.054	23.423	22.523	Ich habe eine kleine Skala des Denkens.
	(Aggressiv - nicht-aggressiv)				
F27	Ich bin aggressiv im Verhalten.	45.946	22.973	31.081	Ich bin nicht aggressiv in meinem Verhalten.
	(Schwierig zu zerreißen - Leicht zu zerreißen)				
E31	Ich bin nicht leicht traurig.	52.653	11.429	35.918	Ich bin leicht traurig.
E39.	Ich bin nicht sentimental.	53.469	11.020	35.510	Ich bin sentimental.
	(Jung - alt)				
F40	Ich bin jung an Jahren.	77.928	14.865	7.207	Ich bin alt.
	(Demokratisch - undemokratisch)				
F41	Ich bin demokratisch in meinem Denken.	50.901	23.874	25.225	Ich bin nicht demokratisch in meinem Denken.

[Verweis] Vorhandensein von Umfrage-Items, die das Signifikanzniveau von 0,01 nicht erreicht haben

In der diesmal vom Autor durchgeführten Fragebogenerhebung gab es einige Items wie folgt.
Einige der Items waren nicht so trocken (feucht), wie der Autor ursprünglich erwartet hatte.
Dazu gehörten jedoch nicht die folgenden Items. Die Hypothese des Autors. Die Items, die einen so großen Einfluss hatten, dass sie erschüttert wurden.
Die Mehrheit der Items waren Items, die das Signifikanzniveau von 0,01 fast nicht erreichten.

Umfrageelemente, die das Signifikanzniveau von 0,01 nicht erreichten. Hier ist eine Liste von ihnen.

[1.]	**[Individualismus]**	**-**	**-**	**-**	**[Kollektivismus]**
Artikel Nr.	**Item Beschreibung (Hypothese = Trocken)**	**-trocken-**	**Weder noch.**	**-trocken-**	**Item Inhalt (Hypothese = Nass)**
(keine)					
[2]	**[Unabhängigkeitsorientiert]**	**-**	**-**	**-**	**[Interdependenz-orientiert]**
F2	Ich versuche nicht, für andere schön zu sein.	41.892	13.514	44.595	Ich versuche, liebevoll zu anderen zu sein.
[3]	**[Breite Streuung orientiert]**	**-**	**-**	**-**	**[Dicht verteilt]**
D31	Ich ziehe es vor, mich von den anderen fernzuhalten.	35.931	22.078	41.991	Ich ziehe es vor, nahe beieinander zu bleiben.
F9	Ich ziehe es vor, weit	42.793	20.721	36.486	Ich ziehe es vor, nahe

	voneinander entfernt zu sein.				beieinander zu sein.
F38	Ich bevorzuge Unterhaltungen per E-Mail.	33.333	19.369	47.297	Ich bevorzuge Gespräche von Angesicht zu Angesicht.
[4]	**[Diversitätsorientiert]**	**-**	**-**	**-**	**[Einheitlichkeitsorientiert]**
(Keine)					
[5]	**[Nicht menschenbezogen]**	**-**	**-**	**-**	**[Menschenorientiert]**
Artikel Nr.	**Item Beschreibung (Hypothese = Trocken)**	**-trocken-**	**Weder noch**	**-trocken-**	**Item Beschreibung (Hypothese = Nass)**
C5.	Ich interessiere mich für Maschinen.	46.606	17.195	36.199	Ich interessiere mich für Menschen.
D6	Ich ziehe es vor, weniger menschlich zu sein.	46.753	15.152	38.095	Ich ziehe es vor, starke Beziehungen zu haben.
D12.	Ich mag es nicht, einander nahe zu sein.	38.528	19.913	41.558	Ich bin bereit, mit anderen auszukommen.
D26	Es stört mich nicht, wenn andere mich ablehnen.	49.784	10.390	39.827	Ich mag es nicht, von anderen abgelehnt zu werden.
E14	Ich kümmere mich nicht um Beziehungen.	44.082	10.612	45.306	Ich kümmere mich um Beziehungen.
E33	Es ist mir egal, was andere über mich denken.	49.796	11.020	39.184	Es ist mir wichtig, was andere über mich denken.
F4	Es fällt mir schwer, andere zu mögen.	40.090	11.712	48.198	Ich neige dazu, andere zu mögen.
F6.	Ich mag es nicht, mich mit anderen zu verbinden.	42.793	14.865	42.342	Ich bevorzuge Bindungen mit anderen.
[6]	**[Nicht-affinitätsorientiert]**	**-**	**-**	**-**	**[Affinitätsorientiert]**
A17	Ich ziehe es vor, mich schnell und in einem kurzen Zeitraum zu trennen.	45.946	13.514	40.541	Ich versuche, langfristige Beziehungen mit anderen zu haben.
E9	Ich ziehe es vor, mich von einem anderen zu entfremden.	46.122	15.510	38.367	Ich ziehe es vor, in einer engen Beziehung zueinander zu sein.
F3	Ich bevorzuge es nicht, anderen Geschenke zu machen.	43.694	14.414	41.892	Ich verschenke gerne Geschenke an andere.
F32	Ich sehe die Dinge in monetären Dimensionen.	36.036	13.514	50.450	Ich sehe die Dinge nicht in Bezug auf das Geld.
[7]	**[Liberalismus]**	**-**	**-**	**-**	**[Regulierung]**
Artikel Nr.	**Artikel Beschreibung (Hypothese = Trocken)**	**-trocken-**	**Weder noch**	**-trocken-**	**Item Beschreibung (Hypothese = Nass)**
C20	Ich habe eine schwache Einstellung zur Scheißerei.	38.462	19.005	42.534	Ich habe einen ausgeprägten Sinn für Bescheidenheit.
C27.	Ich gehe davon aus, dass, wenn ich eine Leistung im Alleingang erbringe, diese nur mir zu verdanken ist und die Menschen um mich herum irrelevant sind.	38.462	21.267	40.271	Ich schreibe die Leistung allen um mich herum zu.
D2	Ich bevorzuge den freien Wettbewerb mit anderen.	48.052	15.152	36.797	Ich bevorzuge keinen freien Wettbewerb untereinander.
D9.	Ich achte auf die Stärken und herausragenden Leistungen meiner Schüler. (Ich achte auf sie.)	37.662	25.108	37.229	Ich achte (bei der Benotung) auf die Schwächen und Unzulänglichkeiten des Schülers. (Ich achte auf sie.)

E8	Ich bevorzuge es, in Konkurrenz zueinander zu stehen.	37.551	18.776	43.673	Ich ziehe es nicht vor, miteinander zu rivalisieren.
E16.	Ich schätze Menschen mit höheren Fähigkeiten höher ein als Menschen mit niedrigeren Fähigkeiten.	44.898	17.143	37.959	Ich behandle Menschen mit höheren Fähigkeiten gleich wie Menschen mit niedrigeren Fähigkeiten.
[8]	**[Autonomieorientiert]**	**-**	**-**	**-**	**[Heteronomie-orientiert]**
Artikel Nr.	**Item Beschreibung (Hypothese = Trocken)**	**-trocken-**	**Weder noch**	**-trocken-**	**Item Beschreibung (Hypothese = Nass)**
A10.	Es ist mir egal, was andere um mich herum von mir denken.	47.748	10.811	41.441	Ich kümmere mich um die Augen der anderen, wenn ich etwas tue.
D18	Es macht mir nichts aus, wenn andere über mich lachen, wenn ich Fehler mache.	49.351	12.987	37.662	Es macht mir etwas aus, wenn ich versage und andere über mich lachen.
D19	Ich bin unempfindlich gegenüber Stimmungsschwankungen der Menschen um mich herum.	30.736	16.017	53.247	Ich reagiere empfindlich auf Veränderungen in der Stimmung der Menschen um mich herum.
D39.	Ich lege keinen Wert auf Zusammenarbeit.	44.589	17.316	38.095	Ich schätze die Zusammenarbeit mit anderen in meinem Umfeld.
E6	Ich bin nicht schüchtern.	46.939	15.918	37.143	Ich bin schüchtern.
E24	Ich kümmere mich nicht um mein Aussehen.	41.633	13.469	44.898	Ich kümmere mich um mein Aussehen.
[9]	**[Anti-Synchronisationsorientiert]**	**-**	**-**	**-**	**[Synchronisationsorientiert]**
E29	Ich diskutiere lieber mit anderen, die eine andere Meinung haben.	41.633	17.551	40.816	Ich diskutiere nicht gerne mit anderen, die eine andere Meinung haben.
[10]	**[Antiautoritarismus]**	**-**	**-**	**-**	**[Autoritarismus]**
E2	Ich respektiere keine hierarchischen Beziehungen.	49.796	7.755	42.449	Ich respektiere hierarchische Beziehungen bei der Arbeit.
E4	Ich bin rebellisch.	40.000	28.980	31.020	Ich bin gehorsam.
E13.	Ich lege keinen Wert auf die Verwendung von Ehrentiteln.	39.592	18.367	42.041	Ich schätze die Verwendung von Ehrentiteln.
E21	Ich folge seltener dem, was andere mit höherem Status als ich sagen.	31.837	30.204	37.959	Ich gehorche eher dem, was andere, die im Rang über mir stehen, sagen.
[11]	**[Achtung der Privatsphäre]**	**-**	**-**	**-**	**[Anti-Privatsphäre]**
Punkt Nr.	**Item Beschreibung (Hypothese = Trocken)**	**-trocken-**	**Weder noch**	**-trocken-**	**Item Beschreibung (Hypothese = Nass)**
A8	Ich kümmere mich nicht um andere außerhalb der Arbeit.	43.243	15.315	41.441	Ich kümmere mich um meine persönlichen Angelegenheiten außerhalb der Arbeit.
C11	Ich bin bereit, nur eine Seite der Geschichte zu kennen.	39.367	15.837	44.796	Ich versuche, alle Aspekte der anderen zu kennen.
D11.	Es ist mir egal, wie andere mich sehen.	46.753	8.658	44.589	Es ist mir wichtig, wie andere mich sehen.
[12]	**[Anti-Uniformität**	**-**	**-**	**-**	**[Gleichmäßigkeitsorientiert]**

	orientiert]				
Artikel Nr.	**Item Beschreibung (Hypothese = Trocken)**	**-trocken-**	**Weder noch**	**-trocken-**	**Item Beschreibung (Hypothese = Nass)**
B8	Ich bevorzuge keine vagen und flexiblen Ausdrücke.	46.364	20.909	32.727	Ich bevorzuge zweideutige und flexible Ausdrücke.
[13]	**[Rational-orientiert]**	**-**	**-**	**-**	**[Irrational-orientiert]**
(Keine.)					
[14]	**[Dynamisch orientiert]**	**-**	**-**	**-**	**[Statisch-orientiert]**
Posten Nr.	**Item Beschreibung (Hypothese = Trocken)**	**-trocken-**	**Weder noch**	**-trocken-**	**Item Beschreibung (Hypothese = Nass)**
C7.	Ich bin aktiv in Bewegung.	42.081	25.339	32.579	Ich bin passiv in der Handlung.
D1.	Ich bewege mich freiwillig aus mir heraus ohne äußeren Druck.	45.455	14.719	39.827	Ich würde mich nicht ohne äußeren Druck von mir wegbewegen.
D5	Ich bin aktiv (aktiv) im Handeln.	38.095	24.242	37.662	Ich bin nicht aktiv.
D16	Ich habe ein schwaches Gefühl der Viktimisierung.	44.156	23.810	32.035	Ich habe ein starkes Gefühl der Viktimisierung.
F39.	Ich bin aktiv in der Bewegung.	45.045	22.973	31.982	Ich bin nicht aktiv.
[15]	**[Nicht-fixierungsorientiert]**	**-**	**-**	**-**	**[Fixierungsorientiert]**
(Keine.)					
[16]	**[Originalitätsorientiert]**	**-**	**-**	**-**	**[Präzedenzfall-orientiert]**
C21	Ich bin bereit, mich mit unbekannten Menschen auseinanderzusetzen.	38.462	24.434	37.104	Ich habe nur mit bekannten Menschen zu tun.
F23	Ich traue mich, Risiken einzugehen.	45.045	21.622	33.333	Ich versuche nur zu tun, was sicher ist.
C35.	Ich mag es, Dinge zu zerstören.	33.484	27.149	39.367	Ich möchte keine Dinge zerstören.
[17]	**[Offenheitsorientiert]**	**-**	**-**	**-**	**[Geschlossenheitsorientiert]**
Artikel Nr.	**Item Beschreibung (Hypothese = Trocken)**	**-trocken-**	**Weder noch**	**-trocken-**	**Item Beschreibung (Hypothese = Nass)**
F5.	Ich helfe lieber Fremden.	41.441	25.676	32.883	Ich helfe lieber nur Fremden.
F8	Ich treffe gerne neue Leute.	47.297	11.261	41.441	Ich fühle mich nicht wohl dabei, neue Leute zu treffen.
F13	Ich ziehe es vor, Entscheidungen über Dinge in der Öffentlichkeit zu treffen.	41.892	15.766	42.342	Ich treffe Entscheidungen lieber hinter verschlossenen Türen.
F14	Ich vertraue der ersten Person, die ich treffe.	23.423	18.468	58.108	Ich vertraue einer Person nur, wenn ich sie schon länger kenne.
F34	Ich ziehe es vor, die Dinge für die Außenwelt offen zu halten.	47.748	17.117	35.135	Ich ziehe es vor, Dinge unter Gleichaltrigen geheim zu halten.
[18]	**[prozessorientiert]**	**-**	**-**	**-**	**[Versöhnungsorientiert]**
Posten Nr.	**Item Beschreibung (Hypothese = trocken)**	**-trocken-**	**Weder noch**	**-trocken-**	**Item Beschreibung (Hypothese = nass)**
A6.	Ich bevorzuge Konfrontation,	29.279	16.667	54.054	Ich mag Konfrontation und

	Rechtsstreitigkeiten.				Rechtsstreitigkeiten nicht und versuche, mich zu versöhnen.
B5.	Ich lege keinen Wert auf Harmonie mit meiner Umgebung.	44.091	23.182	32.727	Ich lege Wert auf Harmonie mit meiner Umgebung, wenn ich etwas unternehme.
B16.	Ich lege keinen Wert auf Harmonie innerhalb einer Gruppe.	41.818	20.455	37.727	Ich lege Wert auf Harmonie innerhalb meiner Gruppe.
-	**Andere**				
Nr.	**Artikel Beschreibung (Hypothese = trocken)**	**-trocken-**	**Weder noch**	**-trocken-**	**Item Beschreibung (Hypothese = Nass)**
	(amerikanisch-japanisch)				
C32.	Ich bin amerikanisch-isch.	44.796	21.719	33.484	Ich bin in meinem Denken japanisch.
	(männlich - weiblich)				
C18.	Ich bin paternalistisch in meinem Denken.	35.294	28.959	35.747	Ich bin von Natur aus mütterlich.
E10.	Ich habe eine starke Bindung zu meinem Vater.	28.571	39.184	32.245	Ich habe eine starke Bindung zu meiner Mutter.
	(Stadt - Land)				
(Keine)					
	(Kalt - warm)				
(Keine)					
	(Klebrig - nicht klebrig)				
(Keine)					
	(hart - weich)				
F10	Ich bevorzuge etwas Hartes.	39.640	27.477	32.883	Ich bevorzuge etwas Weiches.
	(leicht - schwer)				
C37.	Ich bevorzuge es, wenn die Dinge schwerelos (leicht) sind.	35.294	20.362	44.344	Ich ziehe es vor, dass die Dinge Gewicht haben.
	(Großer Maßstab - kleiner Maßstab)				
F12	Ich überlege nur grob.	44.595	18.919	36.486	Ich achte auf die Details.
F15	Ich bin gewalttätig in der Gestik.	39.189	28.378	32.432	Ich bin ordentlich in der Gestik.
	(abstrakt - konkret)				
F21.	Ich bevorzuge abstrakt.	33.333	17.117	49.550	Ich bevorzuge konkret.
	(Aggressiv - Nicht aggressiv)				
(Keine)					
	(Schwierig zu zerreißen - leicht zu zerreißen)				
F29.	Ich bin nicht anfällig für Tränen.	42.342	13.964	43.694	Ich bin weinerlich.
	(Ich habe ein starkes Pflichtgefühl - Ich habe ein schwaches Pflichtgefühl)				
D3	Ich habe wenig Menschlichkeit.	45.887	16.883	37.229	Ich bin ein gutmütiger Mensch.
D38	Ich bin kein rechtschaffener Mensch.	38.528	20.779	40.693	Ich bin ein loyaler Mensch.

	(Jung - alt)
(Keine)	
	(Demokratisch - undemokratisch)
(Keine)	

Datum der ersten Veröffentlichung: Juli 1999 bis November 2001.

Umfrage über trockene und feuchte Persönlichkeiten und Einstellungen, basierend auf einer Klassifizierung in vier Klassen.

Antwort Ergebnisse

Befragungszeitraum.
Eine Woche Mitte Februar 2001.

Anzahl der Antworten 1043

Männlich 36,146%
Weiblich 63,854%

10's 34.899%
20's 54.746%
30's 8.245%
40's 1.534%
50's 0.479%
60's 0.000%
70's 0.096%

Prozentualer Anteil der Befragten
Trocken/nass kombiniert/konflikthaft 7,670%
Rein trocken 74,784%
Rein nass 5,273%
Undifferenziert 12,272%

Antwort-Ergebnisse
Beurteilung der Trockenheit

Nr.	Satz	Trockenheit 5(hoch)	Trockenheit 4	Trockenheit 3(Mittel)	Trockenheit 2	Trockenheit 1(niedrig)
5	Ich bin nicht gerne in Kontakt mit anderen.	8.629	22.148	15.820	30.968	22.435
Nr.	Satz	Trockenheit 5(Hoch)	Trockenheit 4	Trockenheit 3(Mittel)	Trockenheit 2	Trockenheit 1(niedrig)
7	Ich mag es nicht, wenn meine Handlungsfreiheit reglementiert wird.	62.512	26.654	3.452	5.849	1.534
8	Nicht beeinflusst (nicht beeinflusst) von umgebenden Trends	27.037	34.708	13.231	20.134	4.890
9	Ich möchte nicht im Einklang mit meiner Umgebung sein.	15.532	29.338	16.874	31.256	6.999
Nr.	Satz	Trockenheit 5(Hoch)	Trockenheit 4	Trockenheit 3(Mittel)	Trockenheit 2	Trockenheit 1(niedrig)

12	Ich bin offen in der Art, wie ich Dinge sage.	25.695	34.036	9.875	22.627	7.766
13	Ich bin vernünftig in meinem Denken.	21.860	37.105	18.408	15.820	6.807
Nr.	Satz	Trockenheit 5(Hoch)	Trockenheit 4	Trockenheit 3(Mittel)	Trockenheit 2	Trockenheit 1(niedrig)
18	Ich ziehe es vor, getrennt und unabhängig von anderen zu sein.	17.354	35.187	11.409	23.298	12.752
20	Ich ziehe es vor, in einem Einzelzimmer zu sein.	24.545	30.585	13.710	21.381	9.779
Nr.	Satz	Trockenheit 5(Hoch)	Trockenheit 4	Trockenheit 3(Mittel)	Trockenheit 2	Trockenheit 1(niedrig)
21	Ich schätze die Vielfalt der Menschen.	51.294	36.146	6.520	4.698	1.342
24	Ich mag es nicht, aneinander gebunden zu sein.	39.310	37.680	8.629	11.122	3.260
25	Ich allein kann über mein zukünftiges Handeln entscheiden.	30.393	30.201	11.793	20.997	6.616
Nr.	Satz	Trockenheit 5(Hoch)	Trockenheit 4	Trockenheit 3(Mittel)	Trockenheit 2	Trockenheit 1(niedrig)
27	Ich mag es nicht, mich gegenseitig zu überwachen.	50.144	36.721	5.944	5.081	2.109
28	Ich versuche, die Dinge schwarz und weiß zu sehen.	34.612	37.392	10.451	13.710	3.835
29	Ich bin wissenschaftlich in meinem Denken.	13.327	23.298	21.285	25.695	16.395
30	Ich entscheide die Dinge sehr schnell.	18.025	26.558	13.902	27.229	14.286
Nr.	Satz	Trockenheit 5(Hoch)	Trockenheit 4	Trockenheit 3(Mittel)	Trockenheit 2	Trockenheit 1(niedrig)
34	Ich ziehe es vor, allein und getrennt von anderen zu sein.	21.381	39.693	15.724	18.792	4.410
35	Ich mag es nicht, Fraktionen zu bilden.	37.200	34.803	13.998	10.547	3.452
Nr.	Satz	Trockenheit 5(Hoch)	Trockenheit 4	Trockenheit 3(Mittel)	Trockenheit 2	Trockenheit 1(niedrig)
36	Ich bin objektiv in meiner Sicht der Dinge.	25.887	39.214	16.203	14.669	4.027
40	Ich mag es nicht, über andere zu tratschen.	16.779	23.969	16.683	31.448	11.122
Nr.	Satz	Trockenheit 5(Hoch)	Trockenheit 4	Trockenheit 3(Mittel)	Trockenheit 2	Trockenheit 1(niedrig)
42	Ich treffe mich nicht mit anderen, es sei denn, es gibt einen Grund dafür.	20.709	38.351	8.150	22.627	10.163
43	Ich bevorzuge keinen Haut-zu-Haut-Kontakt	14.669	22.148	11.697	32.023	19.463

	mit anderen.					
44	Ich spiele nicht gerne mit Puppen.	29.626	19.271	13.327	25.695	12.081
45	Ich bevorzuge keine Eltern-Kind-Beziehungen.	31.160	27.996	13.039	19.367	8.437
Nr.	Satz	Trockenheit 5(Hoch)	Trockenheit 4	Trockenheit 3(Mittel)	Trockenheit 2	Trockenheit 1(niedrig)
46	Ich kann mich frei bewegen, ohne an Beziehungen gebunden zu sein.	18.792	32.598	11.314	27.517	9.779
48	Ich ziehe es vor, in verschiedene Richtungen zu gehen.	15.628	32.886	23.586	23.586	4.314
50	Ich versuche, mein weiteres Vorgehen zu klären.	29.530	32.982	12.752	19.655	5.081
Nr.	Satz	Trockenheit 5(Hoch)	Trockenheit 4	Trockenheit 3(Mittel)	Trockenheit 2	Trockenheit 1(niedrig)
51	Ich bin geschäftsmäßig in meinem Denken.	9.012	23.394	22.435	30.010	15.149
55	Ich mag es nicht, verwöhnt zu werden.	13.519	23.873	17.929	30.872	13.806
Nr.	Satz	Trockenheit 5(Hoch)	Trockenheit 4	Trockenheit 3(Mittel)	Trockenheit 2	Trockenheit 1(niedrig)
58	Ich mag es nicht, unterhalten zu werden.	28.476	32.023	14.957	18.504	6.040
60	Ich habe keine Angst, mich von meiner Umgebung zu isolieren.	16.779	26.846	10.834	27.900	17.641
Nr.	Satz	Trockenheit 5(Hoch)	Trockenheit 4	Trockenheit 3(Mittel)	Trockenheit 2	Trockenheit 1(niedrig)
61	Ich mag es nicht, mein öffentliches und privates Leben zu vermischen.	23.202	33.269	18.504	20.230	4.794
64	Ich mag es nicht, andere um mich herum zu ziehen.	47.651	34.324	8.533	6.903	2.589
65	Ich versuche, einzigartig zu sein.	39.693	34.132	12.656	10.738	2.780
Nr.	Satz	Trockenheit 5(Hoch)	Trockenheit 4	Trockenheit 3(Mittel)	Trockenheit 2	Trockenheit 1(Niedrig)

Nässe Beurteilung

Nr.	Satz	Nässe 5(Hoch)	Nässe 4	Nässe 3(Mittel)	Nässe 2	Nässe 1(niedrig)
2	Ich ziehe es vor, mich bei sozialen Kontakten aneinander anzulehnen.	9.492	22.531	9.971	34.132	23.873
3	Ich versuche, auf engem Raum dicht zu bleiben.	5.561	11.601	9.396	29.530	43.912
4	Ich versuche, mit den Menschen um mich	7.478	19.463	7.862	32.598	32.598

	herum Seite an Seite zu sein.					
Nr.	Satz	Nässe 5(Hoch)	Nässe 4	Nässe 3(Mittel)	Nässe 2	Nässe 1(niedrig)
6	Ich lege Wert auf Vetternwirtschaft (Beziehungen) bei sozialen Kontakten.	6.040	18.696	13.423	34.516	27.325
10	Ich halte mich beim Kauf von Dingen an Marken.	6.903	22.339	8.245	21.093	41.419
Nr.	Satz	Nässe 5(Hoch)	Nässe 4	Nässe 3(Mittel)	Nässe 2	Nässe 1(niedrig)
11	Ich mische mich gerne in die Privatsphäre anderer Leute ein.	6.424	23.011	10.930	29.818	29.818
14	Ich bin langsam in der Bewegung.	15.436	28.188	11.793	27.517	17.066
15	Ich bevorzuge ein Leben in der Landwirtschaft.	5.561	17.546	13.519	25.791	37.584
Nr.	Satz	Nässe 5(Hoch)	Nässe 4	Nässe 3(Mittel)	Nässe 2	Nässe 1(niedrig)
16	Ich versuche, nur das zu tun, was vor mir liegt.	4.410	17.450	12.848	41.707	23.586
17	Ich bevorzuge geschlossene Beziehungen.	6.903	22.244	11.985	29.914	28.955
19	Ich habe eine ausgeprägte Bittstellermentalität.	10.738	32.886	17.354	26.942	12.081
Nr.	Satz	Nässe 5(Hoch)	Nässe 4	Nässe 3(Mittel)	Nässe 2	Nässe 1(niedrig)
22	Ich bin bereit, mein Innenleben anderen mitzuteilen.	14.573	25.887	11.697	28.380	19.463
23	Ich mag es nicht, wenn man mich in der Sitzung nicht vorher anspricht.	6.328	15.149	16.683	30.393	31.448
Nr.	Satz	Nässe 5(Hoch)	Nässe 4	Nässe 3(Mittel)	Nässe 2	Nässe 1(niedrig)
26	Ich ziehe es vor, andere zu imitieren.	3.260	17.929	11.026	37.776	30.010
Nr.	Satz	Nässe 5(Hoch)	Nässe 4	Nässe 3(Mittel)	Nässe 2	Nässe 1(niedrig)
31	Ich ziehe es vor, stagnierendes Personal zu haben.	3.260	11.601	24.353	37.488	23.298
32	Ich ziehe es vor, den Status quo beizubehalten, wie er ist.	6.040	24.065	20.997	35.091	13.806
33	Ich interessiere mich nur für Dinge innerhalb der Gruppe, der ich angehöre.	8.150	18.313	8.725	37.967	26.846
Nr.	Satz	Nässe 5(Hoch)	Nässe 4	Nässe 3(Mittel)	Nässe 2	Nässe 1(niedrig)
37	Ich ziehe es vor, die Handlungen des anderen im Zaum zu halten.	2.972	11.314	21.572	41.515	22.627
38	Mir fehlt es an Autonomie bei meinen	6.807	26.366	12.848	34.899	19.080

	Handlungen.					
39	Ich versuche, Teil des Mainstreams zu sein.	9.396	20.614	15.628	33.653	20.709
Nr.	Satz	Nässe 5(Hoch)	Nässe 4	Nässe 3(Mittel)	Nässe 2	Nässe 1(niedrig)
41	Ich schließe Menschen außerhalb meines Freundeskreises von sozialen Kontakten aus.	4.027	15.820	10.547	36.817	32.790
Nr.	Satz	Nässe 5(Hoch)	Nässe 4	Nässe 3(Mittel)	Nässe 2	Nässe 1(niedrig)
47	Ich lasse mich leicht von den Meinungen meiner Mitmenschen beeinflussen.	14.957	34.995	12.656	25.791	11.601
49	Ich ziehe es vor, die Behörden zu verpfeifen.	3.260	6.903	15.820	32.119	41.898
Nr.	Satz	Nässe 5(Hoch)	Nässe 4	Nässe 3(Mittel)	Nässe 2	Nässe 1(niedrig)
52	Bei meinen sozialen Kontakten unterscheide ich sehr genau zwischen Insidern und Outsidern.	8.533	23.490	11.314	36.529	20.134
53	Ich bin hartnäckig im Umgang mit Menschen.	5.561	14.765	21.764	36.242	21.668
54	Ich bevorzuge Gruppen/Organisationen, die man nur schwer wieder verlassen kann, wenn man einmal beigetreten ist.	2.013	3.643	5.657	25.695	62.991
Nr.	Satz	Nässe 5(Hoch)	Nässe 4	Nässe 3(Mittel)	Nässe 2	Nässe 1(niedrig)
56	Ich bin intolerant gegenüber Menschen, die eine andere Meinung als ich haben.	5.657	19.559	11.314	39.118	24.353
57	Ich bin immer darauf bedacht, einen guten Eindruck auf meine Mitmenschen zu machen.	28.667	37.488	8.629	17.162	8.054
59	Ich übernehme gemeinsam mit meinen Mitschülern die Verantwortung für Fehler, die einer von ihnen macht.	6.424	20.230	18.217	31.160	23.969
Nr.	Satz	Nässe 5(Hoch)	Nässe 4	Nässe 3(Mittel)	Nässe 2	Nässe 1(niedrig)
62	Ich glaube an die Religion.	4.602	9.588	13.615	20.134	52.061
63	Ich stelle die Interessen der Gruppe, der ich angehöre, (vor meine persönlichen Interessen).	8.821	21.668	17.450	32.982	19.080
Nr.	Satz	Nässe 5(Hoch)	Nässe 4	Nässe 3(Mittel)	Nässe 2	Nässe 1(niedrig)
66	Ich bin nicht sehr gut im Umgang mit Computern.	5.849	14.765	14.190	38.159	27.037

Fragebogenerhebung über den Zusammenhang zwischen Weiblichkeit und Nässe.

Ergebnisse der Antworten

Antwortzeitraum 15. April 2000 - 18. April 2000

Anzahl der Antworten 207

Männlich 41,063%
Weiblich 58,937%

10's 33.333%
20's 56.522%
30's 7.246%
40's 2.899%
50's 0.000%
60's 0.000%
70's 0.000%

Prozentualer Anteil der Befragten

	1. Individualismus - Kollektivismus			
Nr.	**Item Inhalt (trocken)**	**Ich bin verweichlicht.**	**Ich bin weder noch.**	**Ich bin verweichlicht.**
1	Ich ziehe es vor, allein zu handeln.	31.884	15.459	52.657
18	Ich ziehe es vor, getrennt und unabhängig von anderen zu sein.	24.638	20.773	54.589
34	Ich ziehe es vor, allein und getrennt von anderen zu sein.	32.850	15.459	51.691
	Unabhängigkeitsorientiert - Interdependenzorientiert			
Nein.	**Item Inhalt (trocken)**	**Ich bin verweichlicht.**	**Ich bin weder**	**Ich bin verweichlicht.**
2	Ich ziehe es vor, unabhängig von anderen zu sein.	28.019	14.976	57.005
19	Ich bin unabhängig.	22.705	17.391	59.903
35	Ich bin abgeneigt, Fraktionen zu bilden.	33.333	13.043	53.623
	3. orientiert auf breite Streuung - orientiert auf Überfüllung			
Nein.	**Item (trocken)**	**Ich bin verweichlicht.**	**Ich bin weder**	**Ich bin verweichlicht.**
3	Ich versuche, in einem	33.333	16.908	49.758

	großen Raum verstreut zu bleiben.			
20	Ich ziehe es vor, in einem privaten Raum allein zu sein.	34.300	15.459	50.242
36	Ich bin objektiv in meiner Sicht der Dinge.	36.232	17.391	46.377
	4. Respekt vor Vielfalt - Uniformitätsorientiert			
Anzahl	**Item Inhalt (trocken)**	**Ich bin verweichlicht.**	**Ich bin weder noch.**	**Ich bin verweichlicht.**
4	Ich versuche nicht, schief zu sein.	30.918	15.942	53.140
21	Ich schätze die Vielfalt der Menschen.	43.961	16.425	39.614
	5. nicht-menschlich orientiert - menschlich orientiert			
Nein.	**Item Inhalt (trocken)**	**Ich bin verweichlicht.**	**Ich bin weder noch.**	**Ich bin verweichlicht.**
5	Ich interagiere nicht gerne mit anderen.	13.043	25.604	61.353
22	Ich zögere, mein Innenleben anderen mitzuteilen.	29.952	21.739	48.309
	6. Nicht-Affinitäts-Orientierung - Affinitäts-Orientierung			
Item Nr.	**Item Inhalt (trocken)**	**Ich bin verweichlicht.**	**Ich bin weder noch.**	**Ich bin verweichlicht.**
6	Ich lege keinen Wert auf Nepotismus (Verbindungen).	29.952	20.290	49.758
23	Ich habe nichts dagegen, wenn es keine vorherige Absprache gibt.	27.053	21.739	51.208
	7. Liberalismus-Regulativismus			
Nr.	**Item Beschreibung (trocken)**	**Ich bin verweichlicht.**	**Ich bin weder**	**Ich bin verweichlicht.**
7	Ich mag es nicht, wenn meine Handlungsfreiheit eingeschränkt wird.	53.140	13.527	33.333
24	Ich mag es nicht, an andere gebunden zu sein.	39.130	13.527	47.343
37	Ich mag es nicht, die Handlungen des anderen zu kontrollieren.	38.647	17.391	43.961
	8. Autonomie-Orientierung-andere-Orientierung.			

Nein.	Item Inhalt (trocken)	Ich bin verweichlicht.	Ich bin weder noch.	Ich bin verweichlicht.
8	Ich lasse mich nicht von den Trends um mich herum beeinflussen (beeinflussen)	30.918	14.010	55.072
25	Ich allein kann meinen zukünftigen Weg bestimmen.	32.850	12.560	54.589
38	Ich habe Autonomie bei meinen Handlungen.	27.536	15.942	56.522
	9. Anti-Sync-Orientierung - Sync-Orientierung			
Nr.	**Item Inhalt (trocken)**	**Ich bin verweichlicht.**	**Ich bin weder noch.**	**Ich bin verweichlicht.**
9	Ich versuche, unabhängig zu sein und nicht mit meiner Umgebung in Einklang zu stehen.	31.401	14.976	53.623
26	Ich mag es nicht, andere zu imitieren.	33.816	15.942	50.242
39	Ich gehöre einer Minderheitengruppe an und habe kein Problem damit.	29.469	17.874	52.657
	10. Antiautoritarismus-Autoritarismus			
Nein.	**Item Inhalt (trocken)**	**Ich bin verweichlicht.**	**Ich bin weder**	**Ich bin verweichlicht.**
10	Ich lege keinen Wert auf Marken.	27.536	16.908	55.556
	11. Achtung der Privatsphäre - Anti-Privatsphäre			
Artikel Nr.	**Item (trocken)**	**Ich bin verweichlicht.**	**Ich bin weder noch.**	**Ich bin verweichlicht.**
11	Ich dringe nicht in die Privatsphäre anderer ein.	27.053	14.493	58.454
27	Ich mag es nicht, mich gegenseitig zu überwachen.	43.478	10.628	45.894
40	Ich mag es nicht, über andere zu tratschen.	15.942	14.493	69.565
	12. anti-ambiguity-orientiert - ambiguity-orientiert			
Item Nr.	**Item Inhalt (trocken)**	**Ich bin verweichlicht.**	**Ich bin weder**	**Ich bin verweichlicht.**
12	Ich bin direkt in der Art, wie ich Dinge sage.	33.816	14.493	51.691
28	Ich versuche, die Dinge schwarz und weiß zu	36.232	19.807	43.961

	sehen.			
	13. rational-orientiert - irrational-orientiert			
Nein.	**Item Inhalt (trocken)**	**Ich bin verweichlicht.**	**Ich bin weder noch.**	**Ich bin verweichlicht.**
13	Ich bin rational in meinem Denken.	39.614	22.705	37.681
29	Ich bin wissenschaftlich in meinem Denken.	24.638	28.502	46.860
	14. dynamisch orientiert - statisch orientiert			
Nr.	**Item Inhalt (trocken)**	**Ich bin verweichlicht.**	**Ich bin weder noch.**	**Ich bin verweichlicht.**
14	Ich bin schnell in Bewegung.	22.705	28.986	48.309
30	Ich habe ein schnelles Tempo beim Entscheiden von Dingen.	26.087	21.256	52.657
	15. nicht-fixationsorientiert - fixationsorientiert			
Nr.	**Item Inhalt (trocken)**	**Ich bin verweichlicht.**	**Ich bin weder noch.**	**Ich bin verweichlicht.**
15	Ich bevorzuge einen nomadischen Lebensstil.	34.783	25.604	39.614
31	Ich ziehe es vor, Personal im Wandel zu haben.	33.333	27.536	39.130
	16. Originalitätsorientiert - Präzedenzfallorientiert			
Nummer	**Item Inhalt (trocken)**	**Ich bin verweichlicht.**	**Ich bin weder noch.**	**Ich bin verweichlicht.**
16	Ich traue mich, Dinge zu tun, die ich noch nie getan habe.	25.121	20.773	54.106
32	Ich ziehe es vor, den Status quo zu verändern.	31.884	23.671	44.444
	17. offen-orientiert - geschlossen-orientiert			
Nein.	**Item Inhalt (trocken)**	**Ich bin verweichlicht.**	**Ich bin weder noch.**	**Ich bin verweichlicht.**
17	Ich bevorzuge offene Beziehungen.	39.130	22.705	38.164
33	Ich interessiere mich für Dinge außerhalb der Gruppe.	36.715	15.942	47.343
41	Ich akzeptiere Menschen außerhalb meiner Peer-Group.	41.546	11.594	46.860

(Anmerkung.)
Das “-. —” in der Spalte mit dem Signifikanzniveau. Items, die in der Umfrage von Mai bis Juli 1999 als trocken angesehen wurden. (Items auf der linken Seite.) Items, bei denen der Anteil der

Befragten, die sich selbst als verweichlicht einstuften, in der aktuellen Umfrage höher war, aber nicht das Signifikanzniveau von 0,10 erreichte.
Das “x.xx” in der Spalte mit dem Signifikanzniveau. Items, die in der obigen Umfrage als feucht angesehen wurden. (Items auf der rechten Seite.) Items, die in der tatsächlichen Umfrage als verweichlichter eingestuft wurden, aber nicht das Signifikanzniveau von 0,10 erreichten.

Trockenheit/Nassheit. Japanische, ostasiatische und westliche Persönlichkeiten und Haltungen. Fragebogenerhebung über die Beziehung zwischen den beiden oben genannten Punkten.

Ergebnisse

Rücklauffrist: Ende Oktober 2000.

Anzahl der Befragten: 200

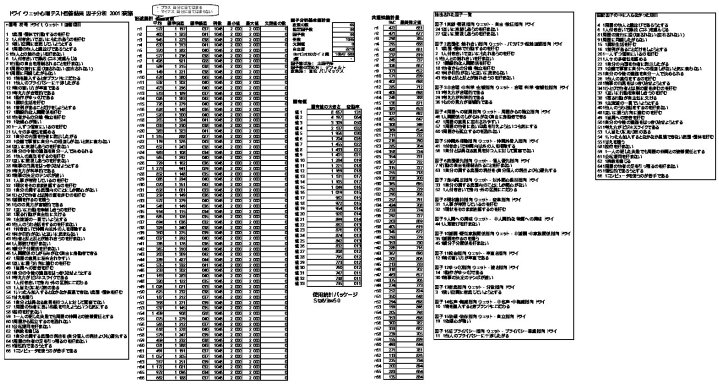
Männlich 43.500%
Weiblich 56,500%

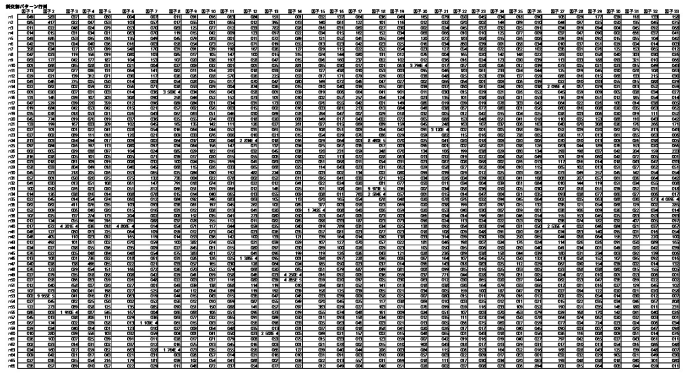
10’s 34.000%
20’s 53.000%
30’s 10.500%
40’s 1.500%
50’s 0.500%
60’s 0.500%
70’s 0.000%

Antwortquote↓

	Europa/U.S.-Japan/Ostasien					
Nr.	Satz	Numerische und grafische Darstellung der Antwortquoten				
		Sehr trocken	Einigermaßen trocken	Weder noch	Etwas nass	Sehr nass
1	Eher ostasiatisch (d. h. koreanisch, taiwanesisch, philippinisch …)	8.000	20.500	12.000	41.500	18.000
2	Mehr Japaner	9.000	19.500	18.000	30.000	23.500
3	Mehr westlich	22.000	42.500	10.500	16.500	8.500

Eine Faktorenanalyse der trockenen und feuchten Persönlichkeiten und Haltungen. Die Ergebnisse. Liste der numerischen Daten.





Die Beziehung zwischen trockenen und feuchten Persönlichkeiten und Einstellungen und den molekularen Bewegungsmustern von gasförmigen Flüssigkeiten. Eine Fragebogenerhebung zur Validierung der Ergebnisse. Die Ergebnisse.

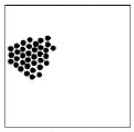
「ドライ・ウェットな行動についてアンケート」回答分析結果 2005.03 大塚いわお

回答期間 2005.03.25～03.26
回答人数 200

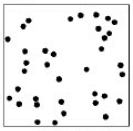
性別
男 33.500%
女 66.500%

年齢
10代 45.000%
20代 37.000%
30代 12.500%
40代 3.500%
50代 1.500%
60代 0.500%
70代 0.000%

↓人々の行動の様子を早送りで縮小表示したと称したビデオ
（どの程度ドライ、ウェットと感じられるかの評価対象）静止画



↑液体分子運動映像 Ar(アルゴン) 20K(絶対温度)



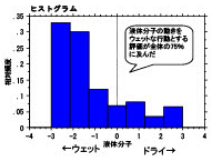
↑気体分子運動映像 Ar(アルゴン) 300K(絶対温度)

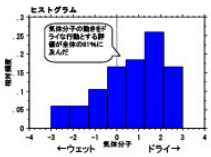
度数分布 ： 液体分子

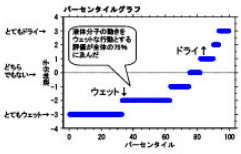
	下限 (i)	上限 (ix)	度数	相対頻度	パーセント
とてもウェット(-3)→	-3.000	-2.143	66	.330	33.000
かなりウェット(-2)→	-2.143	-1.286	60	.300	30.000
ややウェット(-1)→	-1.286	-.429	24	.120	12.000
どちらでもない(0)→	-.429	.429	14	.070	7.000
ややドライ(1)→	.429	1.286	16	.080	8.000
かなりドライ(2)→	1.286	2.143	7	.035	3.500
とてもドライ(3)→	2.143	3.000	13	.065	6.500
		合計	200	1.000	100.000

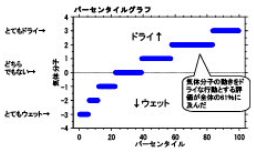
度数分布 ： 気体分子

	下限 (i)	上限 (ix)	度数	相対頻度	パーセント
とてもウェット(-3)→	-3.000	-2.143	12	.060	6.000
かなりウェット(-2)→	-2.143	-1.286	12	.060	6.000
ややウェット(-1)→	-1.286	-.429	21	.105	10.500
どちらでもない(0)→	-.429	.429	23	.165	16.500
ややドライ(1)→	.429	1.286	37	.185	18.500
かなりドライ(2)→	1.286	2.143	52	.260	26.000
とてもドライ(3)→	2.143	3.000	23	.165	16.500
		合計	200	1.000	100.000









記述統計－連続変数

	液体分子
平均	-1.365
標準偏差	1.602
標準誤差	.127
例数	200
最小値	-3.000
最大値	3.000
欠測値の数	0

（とてもウェット-3 ～ とてもドライ3）

液体分子の評価の平均は、かなりウェット

記述統計－連続変数

	気体分子
平均	.791
標準偏差	1.726
標準誤差	.122
例数	200
最小値	-3.000
最大値	3.000
欠測値の数	0

（とてもウェット-3 ～ とてもドライ3）

気体分子の評価の平均は、ややドライ

ドライ・ウェット評価の平均値が、液体分子と気体分子とで、明らかに有意差あり（液体分子の方がウェット）

t検定（対応あり）
仮説平均値の差＝ 0

	平均差	自由度	t値	p値
液体分子，気体分子	-2.160	199	-18.845	<.0001

（差の値 ＝ 液体分子評価値 － 気体分子評価値）
（とてもウェット-3 ～ とてもドライ3）

2 群の符号検定（対応あり） ： 液体分子，気体分子

差 > 0 の数	41
差 < 0 の数	143
差 = 0 の数	16
p値	<.0001

（差の値 ＝ 液体分子評価値 － 気体分子評価値）
（とてもウェット-3 ～ とてもドライ3）

液体分子をよりウェットと評価した回答者数の方が、有意に多かった

Persönlichkeit und Gefühl, Wahrnehmung. Hell und dunkel. Warm und kalt. Hart und weich. Locker und fest. Angespannt und entspannt.

Iwao Otsuka

Persönlichkeit und Gefühl, Wahrnehmung. Hell und dunkel. Warm und kalt. Hart und weich. Locker und fest. Angespannt und entspannt.

Über helle und dunkle Persönlichkeiten

Beschreibung: Über die helle und die dunkle Persönlichkeit

2001.11-2005.09 Erstmals veröffentlicht
1. Einleitung
Ich sehe oft Menschen, die sagen: “Ich möchte fröhlicher sein, aber… Ich würde gerne fröhlicher werden, aber…”. Ich treffe oft Menschen, die mich um psychologische Ratschläge bitten. Oder um 1990, als sich die japanische Gesellschaft in ihrer Blasen-Ära befand, hörte man häufig den Satz: “Ein Mensch muss eine hellere Wurzel haben. Es scheint also so zu sein, dass es allgemein als erstrebenswert angesehen wird, eine hellere Persönlichkeit zu haben.
Die herkömmliche Psychologie hat jedoch noch nicht analysiert und geordnet, welche Art von Persönlichkeit als hell oder dunkel angesehen wird, und ein tieferes Verständnis ist erforderlich.
2. Was ist eine helle Persönlichkeit?
Die folgende Tabelle fasst die Faktoren zusammen, die der

Persönlichkeit Heiterkeit verleihen, indem sie die Adjektive, die den Eindruck von Heiterkeit vermitteln, in einem Tabellenformat sammelt und gruppiert.

Tabelle_1

---

3. Die Wurzel der Helligkeit des Charakters
Helligkeit wird im Wesentlichen dann empfunden, wenn physikalisches Licht die Rezeptorzellen (Zapfen, Stäbchen) im menschlichen Sehvermögen anregt, Informationen über die Helligkeit an das Nervensystem zu senden. In dieser Hinsicht ist physisches "Licht" (Sonnenlicht, fluoreszierendes Licht…) die Quelle der Helligkeit.
Man kann sagen, dass "Helligkeit" für den Menschen grundsätzlich einen positiven Wert hat, da sie das menschliche Sehen effektiv macht und unsere Fähigkeit zur Anpassung an die Umwelt erheblich verbessert. Dies ist die Quelle der positiven Wahrnehmung von "Leichtigkeit" in unserer Persönlichkeit.
Durch den Erwerb der Helligkeit des Lichts konnten die Menschen verschiedene Vorteile im Leben genießen, und umgekehrt wird die Persönlichkeit eines Menschen als "hell" wahrgenommen, wenn sie die gleichen Vorteile wie diese Helligkeit hat. Die Tatsache, dass ein Mensch etwas in seinem Herzen hat, das dem "Licht", der "Sonne" oder der "Lampe" entspricht, die die Umgebung erhellt, oder das die gleichen Eigenschaften wie das Licht hat, führt zu einem helleren Charakter.
Eine helle Persönlichkeit wird durch die Farbe Weiß oder Hellgelb dargestellt.
Es wird angenommen, dass man seinen Charakter aufhellen kann, indem man danach strebt, einen Charakter zu haben, der den Adjektiven entspricht, die in der obigen Tabelle mit "Helligkeit" in Verbindung gebracht werden.
4. Organisatorische Ergebnisse der dunklen Persönlichkeit
Andererseits können die "dunklen" und "tiefsitzenden" Persönlichkeiten durch Umkehrung des Inhalts der "hellen" Persönlichkeiten zusammengefasst werden, wie in der folgenden Tabelle dargestellt.

Tabelle_2

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass eine dunkle Persönlichkeit darauf hinweist, dass sich der Geist der Person in einem Zustand der “Dunkelheit” oder des Lichtverlusts befindet.
Als Farbe wird die dunkle Persönlichkeit durch Schwarz oder Dunkelgrau dargestellt.
5. Helle Gesellschaft
Die Helligkeit oder Dunkelheit einer Gesellschaft kann durch die gleichen Faktoren bestimmt werden, die auch die Helligkeit oder Dunkelheit des Charakters bestimmen.
Die “Bewegung zur Aufhellung der Gesellschaft” beispielsweise, die jährlich vom japanischen Justizministerium durchgeführt wird, soll eine Bewegung zum Aufbau einer helleren, kriminalitätsfreien Gesellschaft sein, indem das Verständnis für die Verhütung von Verbrechen und Kriminalität und die Rehabilitierung derjenigen, die Verbrechen begangen haben, vertieft wird und indem die Menschen in ihren jeweiligen Positionen zusammenarbeiten.
In diesem Fall ist die Kriminalität ein Symbol der Dunkelheit, wie Schlechtigkeit und Negativität, und es ist unser Versuch, den “dunklen” Kriminellen positive Eigenschaften, wie Fairness und Nützlichkeit für andere, als “Licht” durch Rehabilitation zu geben, was zu “Erleuchtung” führt.
Andererseits sind die “NEETs”, die nicht in die Gesellschaft hinausgehen und ein zurückgezogenes Leben führen oder keine für die Gesellschaft nützliche Arbeit verrichten, sondern stattdessen herumhängen und nichts tun, ebenfalls sozial “dunkel” in dem Sinne, dass sie nicht hinausgehen und versuchen, im hellen Licht der Außenwelt zu sein oder irgendeine für die Gesellschaft nützliche Tätigkeit auszuüben.
Die Tatsache, dass viele dieser Menschen, die in anderer Hinsicht negative Werte haben, die jungen Menschen sind, die die Zukunft Japans darstellen, macht die heutige japanische Gesellschaft dunkel.
Kurz gesagt, die “helle Gesellschaft” ist eine Gesellschaft, in der der pathologische Teil der Gesellschaft, der das stabile und gesunde Leben der Menschen bedroht oder seine wirksame

Funktion verliert, beseitigt wird, und in der die Menschen aktiv die Arbeit teilen, die für die Anpassung an die sich verändernde Umwelt wirksam ist.
In Bezug auf den Charakter und die Gesellschaft lässt sich grob sagen, dass “lebenswerter und gut funktionierend” = “positiv” = “hell” und “schwierig zu leben und unfähig zu funktionieren” = “negativ” = “dunkel” ist. In diesem Zusammenhang kann man sagen, dass zwischen den Begriffen “Helligkeit” und “(soziales) Funktionieren” eine enge Beziehung besteht.
Eine “helle Gesellschaft” ist eine Gesellschaft, die jedem die Hoffnung oder das “Licht” gibt, positiv in die Zukunft zu leben. Diese Hoffnung oder dieses Licht entspringt einer “positiven” Zukunftsperspektive, d. h. der Aussicht auf ein besseres Leben oder ein besseres Überleben, die sich klar und weit und transparent nach unten öffnet, wie bei der Aussicht von einem klaren Berggipfel.
Wie das menschliche Nervensystem rein visuelle “Helligkeit” mit einer nachdenklicheren, wertorientierten “Helligkeit”, wie z. B. einem klaren Bergblick, in Verbindung bringt, ist noch nicht gut verstanden. Ich hoffe, dass ich diese Beziehung in Zukunft klären kann.
6. Bestätigung durch Fragebogenerhebung
Es wurde eine webbasierte Umfrage durchgeführt, um festzustellen, ob die obige Erklärung richtig ist und ob die “helle” Persönlichkeit tatsächlich als “heller” wahrgenommen wird als ihr Gegenteil.
Konkret wurde den Nutzern, die die Website des Autors besuchten, um den psychologischen Test zu erleben, ein Fragebogen über “helle” und “dunkle” Persönlichkeiten ausgehändigt, und es wurde eine Barriere eingerichtet, in der sie gebeten wurden, die folgenden Fragen zu beantworten: “Wenn Sie den folgenden Fragebogen beantworten, können Sie den psychologischen Test machen.
Die Ergebnisse zeigten, dass 11 der 14 Items, die in der obigen Erklärung als “heller” eingestuft wurden, tatsächlich in der Mehrheit der Items statistisch signifikant “heller” waren, was darauf hindeutet, dass die Erklärung größtenteils korrekt war. Andererseits gab es ein Item, das sich nicht signifikant unterschied (3. “nicht umgekippt/umgekippt”). Dies könnte

darauf zurückzuführen sein, dass der Ausdruck “zweiseitig” für die jüngeren Befragten, die den größten Teil der Antworten ausmachten, schwer zu verstehen war.
Es gab zwei Items, die statistisch signifikant als “heller” eingestuft wurden, aber der Prozentsatz erreichte nicht 50% (12. “brillant” und 14. “schnell”). Es ist nicht möglich, die Behauptung aufzustellen, dass diese Items “auf eine intelligentere Persönlichkeit hinweisen”.
Zeitpunkt der Antwort
Mitte September 2005
Anzahl der Antworten 203
Männer 32,512 %.
Frauen 67,488 %.
Jugendliche 44,335%
20s 35.468%
30s 14.778%
40s 3.941%
50s 1.478%
60s 0.000
70s 0.000
Antwortverhältnis

Tabelle_3

[Hauptreferenz]
Shinmeihan Kokugo Jiten, Fünfte Ausgabe, Sanseido, 1997
Shinjigens überarbeitete Ausgabe, Kadokawa Shoten, 1994
Genius Wörterbuch Japanisch-Englisch, Taishukan Shoten, 1998
Der RANDOM HOUSE Thesaurus, Random House Inc.
(c) 2001-2005 Erstmals veröffentlicht

Über die Beziehung zwischen trocken/nass und warm/kalt/hell/dunkel

(c) 2002.2-10 Erstveröffentlichung
[Zusammenfassung]
In diesem Text wird erörtert, wie die Empfindungen trocken/nass mit warm/kalt und hell/dunkel zusammenhängen. Die Empfindungen von trocken/nass, warm/kalt, hell/dunkel

werden durch verschiedene Sinnesmodi wahrgenommen, und die folgenden Korrelationen werden als wahr zwischen ihnen angesehen.

Tabelle_4

---

1. Trocken-Nässe und Warm-Kalt-Empfinden
Wir empfinden “warm”, wenn die Temperatur eines Objekts nahe an unserer eigenen Körpertemperatur liegt, und wir empfinden “kalt”, wenn die Temperatur viel niedriger ist als unsere Körpertemperatur.
Wenn ein Gegenstand mit einer Körpertemperatur, die Sie als “warm” empfinden, in Ihrer Nähe ist, fühlen Sie die Körpertemperatur der anderen Person in Ihrer Nähe, und Sie fühlen sich “warm”. Wenn zwischen Ihnen und der anderen Person kein Raum ist, entweicht die warme Luft zwischen Ihnen und der anderen Person nicht von Ihrer Körperwärme. Wenn Sie hingegen voneinander getrennt sind, fühlen Sie sich “kalt”, weil zwischen Ihnen und der anderen Person eine Lücke ist, durch die ein kalter Wind eindringen kann.
Dies gilt nicht nur für die physische Distanz, sondern auch für die psychische. Wenn keine Distanz mehr zwischen Ihnen und der anderen Person besteht und Sie ein starkes Gefühl der psychologischen Einheit, Verschmelzung und Nähe haben, fühlen Sie sich der anderen Person gegenüber “warm”. Indem wir uns niederlassen und einrichten, können wir einen Zustand der psychologischen Nähe und der gegenseitigen “Wärme” aufrechterhalten. Wenn jeder nicht stillhält und sich in seine eigene Richtung bewegt, geht das Gefühl der Einheit zwischen ihnen verloren, und sie beginnen, sich gegenseitig “kalt” zu fühlen.
Weitere Informationen über die psychologische Wärme/Kälte in zwischenmenschlichen Beziehungen finden Sie unter dem Link zur Seite “Wärme” für die Gestaltung von Schnittstellen.
In diesem Fall sind die Schlüsselwörter wie psychologische Einheit, Verschmelzung und Nähe mit der anderen Person sowie die Aufrechterhaltung des Status quo alle mit “Nässe” in Bezug auf die Trocken-Nass-Dimension verbunden, da sie auf

psychologische Nähe zueinander und auf die Schaffung eines Ortes ausgerichtet sind, an dem sie nahe beieinander bleiben. Das heißt, der Versuch, sich psychologisch zu vereinigen, deutet darauf hin, dass eine Anziehungskraft am Werk ist, wie eine Anziehungskraft, die danach strebt, sich einander immer mehr anzunähern, was in Analogie zu den intermolekularen Kräften gesehen werden kann, die zwischen den flüssigen Molekülen der Realität wirken und für den Menschen ein "nasses" Gefühl erzeugen.
Auch die Tatsache, dass sie psychologisch miteinander verklumpt sind und versuchen, eine warme Beziehung zueinander aufrechtzuerhalten, ohne sich von einem Ort zum anderen zu bewegen, deutet darauf hin, dass die kinetische Energie, die für die Fortbewegung erforderlich ist, gering ist. Gasförmige Moleküle, die dem Menschen ein trockenes Gefühl vermitteln, sind ständig in Bewegung und nehmen große Lücken zwischen sich ein, während flüssige Moleküle, die uns ein feuchtes Gefühl vermitteln, aneinander kleben und sich nicht so viel bewegen. Dies deutet darauf hin, dass die kinetische Energie der Flüssigkeitsmoleküle gering ist, und die Fixierung, um "warm" zu bleiben, kann auch in Analogie zur Bewegung der feuchten Flüssigkeitsmoleküle gesehen werden. Diese "Wärme", die durch "Nähe = Nässe" hervorgerufen wird, ist auch mit der genetischen "Nähe" verbunden. Die Eltern-Kind-Beziehung zum Beispiel ist eine starke, warme menschliche Beziehung, die durch ein hohes Maß an genetischer Gemeinsamkeit, also genetischer Nähe, verbunden ist.
Man kann sagen, dass das hohe Maß an Gemeinsamkeit mit der anderen Person psychologische Nähe (Wärme) mit sich bringt, die wiederum psychologische Anziehung (Nässe) zur anderen Person bewirkt, da sie sich zueinander hingezogen fühlen und sich einander nähern und diesen Zustand aufrechterhalten.
Die Korrelation zwischen "Wärme = Nässe" und "Kälte = Trockenheit" wurde auch durch die Ergebnisse der 1999 vom Autor durchgeführten Umfrage über Trockenheit-Nässe von Persönlichkeit und Einstellung bestätigt. Die folgende Tabelle fasst die Ergebnisse der Umfrage (rund 200 Befragte) zusammen. Es ist zu erkennen, dass der Prozentsatz der

Befragten, die die “kühlere” Persönlichkeit als trocken beschrieben, deutlich höher ist als der Prozentsatz der Befragten, die die “warme” Persönlichkeit als trocken beschrieben. Es zeigt sich auch, dass ein signifikant höherer Prozentsatz der Befragten, die die kühlere Farbe Blau bevorzugten, die Farbe “trocken” eher bewerteten als diejenigen, die die wärmere Farbe Rot bevorzugten.

Tabelle_5

---

2. Trockenheit/Nässe und Helligkeit/Dunkelheit
Helligkeit/Dunkelheit hat viel mit dem Vorhandensein oder Fehlen von Sonnenschein im menschlichen Leben auf der Erde zu tun. Im Allgemeinen ist sonniges Wetter mit Sonnenschein “hell” und bewölktes bis regnerisches Wetter ohne Sonnenschein ist “dunkel”.
Wenn der Regen aufhört zu fallen, verdunstet das Regenwasser nach einiger Zeit durch die Wärme der Sonne und verschwindet vom Boden. Aus Erfahrung weiß man, dass in diesem Fall nasse Pfützen dazu neigen, die ganze Zeit an schattigen, dunklen Orten zu bleiben, während heller Sonnenschein trocken ist.
Aus dieser Erklärung können wir schließen, dass die Korrelation zwischen dunkel = Schatten = Schatten = Pfütze (weniger Verdunstung) = nass und hell = Sonnenschein = Verdunstung = trocken auch im menschlichen Leben gilt.
Im Japanischen zum Beispiel wird das Wort “Schatten” oft zur Beschreibung des menschlichen Charakters verwendet. Dieser Begriff deutet darauf hin, dass “Yin = dunkel” und “Nässe = feucht” eng miteinander verbunden sind und dass sie miteinander korrelieren.
Nach der obigen Erklärung können wir sie als “Helligkeit = Trockenheit” und “Dunkelheit = Nässe” zusammenfassen.
Für eine verwandte Erklärung der Helligkeit/Dunkelheit der menschlichen Persönlichkeit siehe den Link zur Seite über die “helle” Persönlichkeit. Grundsätzlich könnte man sagen, dass eine “helle” Persönlichkeit als eine “trockene” Persönlichkeit betrachtet werden kann.
Mit anderen Worten, eine fröhliche Persönlichkeit ist eher in

der Lage.
(1) Zwischenmenschliche Beziehungen sind trockener, da sie weniger zurückgezogen und offener sind.
(2) Ihre Einstellungen sind trockener, da sie energischer, lebhafter und aktiver sind, was bedeutet, dass sie sich gut bewegen.
(3) Die Art, Dinge wahrzunehmen, ist rational und trocken, da sie versuchen, die Dinge klar und deutlich wahrzunehmen. Dies ist der Grund, warum sie als trocken gelten.
Die Korrelation zwischen “Dunkelheit = Nässe” und “Helligkeit = Trockenheit” wurde auch durch die Ergebnisse einer Umfrage über Trockenheit und Nässe in Persönlichkeit und Einstellung gestützt, die der Autor im Oktober 2002 durchgeführt hat. Die folgende Tabelle fasst die Ergebnisse der Umfrage zusammen (etwa 210 Befragte). Es ist zu erkennen, dass der Prozentsatz der Befragten, die die “hellere” Persönlichkeit als trocken beschrieben, deutlich höher ist als der Prozentsatz der Befragten, die die “dunklere” Persönlichkeit als trocken beschrieben.

Tabelle_6

---

3. Unvereinbarkeit zwischen einer hellen und einer warmen Persönlichkeit
Eine wörtliche Interpretation der obigen Ergebnisse würde zu einer Korrelation zwischen “heller Persönlichkeit (= trockene Persönlichkeit) = kalte Persönlichkeit” und “dunkler Persönlichkeit (= nasse Persönlichkeit) = warme Persönlichkeit” führen. Dies zeigt, dass es einen Widerspruch zwischen den beiden wünschenswerten Persönlichkeiten eines “hellen und warmen Charakters” für Menschen gibt. Man kann sagen, dass ein fröhlicher und warmherziger Mensch ideal ist, aber in der Realität ist er schwer zu erreichen. Kurz gesagt, eine “heitere” Persönlichkeit und eine “warme” Persönlichkeit sind nicht miteinander vereinbar.
4. Ausdruck von Trockenheit/Nassheit und Farbkoordination
Um das Gefühl von Trockenheit/Nässe auf Kleidung und Haushaltsgegenständen mit Hilfe von Farben auszudrücken, wird es als effektiv angesehen, “kühle und helle” Farben für Trockenheit und “warme und dunkle” Farben für Nässe zu

verwenden.
Für weitere Einzelheiten siehe die Farbverwendung im obigen Abschnitt [Zusammenfassung], der die Korrelation zwischen trocken/nass und warm/kalt, hell/dunkel zusammenfasst.
(c) 2002.2-10 Erstmals veröffentlicht

Über Heimtücke

2006.07 Erstmals veröffentlicht
Heimtücke ist Dunkelheit. Sie ist eine Verschmelzung von (Yin) und Nässe (Feuchtigkeit), ein zusammengesetztes Gefühl.
Im täglichen Leben ist eine Pfütze oder eine Wasserlache im Dunkeln schwer auszutrocknen und bleibt für immer ein nasses, flüssiges Wasser, weil sie nicht dem Sonnenlicht ausgesetzt ist, während sie im Licht austrocknet und trocken wird, wenn sie dem Sonnenlicht ausgesetzt wird.
Kurz gesagt, die Beziehung zwischen hell = trocken und dunkel = nass ist gültig.
Die Arglosigkeit kann aus mehreren Faktoren bestehen: (1) [nass].
(1) [Wet] klebrig und hartnäckig gegenüber der anderen Person sein und wiederholt und häufig klebrig und hartnäckig sein.
(2) Negative, ablehnende oder gegensätzliche Dinge gegenüber [dunklen] Menschen zu tun. Dinge tun, die die andere Person nicht tun möchte, wie z. B. Mobbing oder Belästigung.
(3) [Dunkelheit] Etwas Unrechtmäßiges tun, etwas, dessen man beschuldigt werden würde, wenn man offenlegt, was man getan hat, oder etwas, das man nicht tun sollte. Dazu gehören z. B. Gewalttaten, Raubüberfälle oder Menschenrechtsverletzungen wie Vergewaltigungen.
(4) [Dunkelheit] Im Geheimen hinter den Kulissen handeln.
(4) [Dunkel] Im Geheimen hinter den Kulissen tun. Nicht aufgedeckt werden. Oberflächlich so tun, als ob man eine gute Sache oder nichts tut. Die Oberfläche schön ausschmücken, damit es nach außen hin so aussieht, als sei alles in Ordnung. Oder sie geben vor, oberflächlich gesehen freundlich zu sein und reden hinter den Kulissen.

Diese Heimlichtuerei in zwischenmenschlichen Beziehungen ist im feucht-fröhlichen japanischen Gesellschaftsklima und in der Mura-Gesellschaft weit verbreitet und ist ein Merkmal der japanischen Kultur, sowohl am Arbeitsplatz als auch in der Schule.
Sie kann auch als eine weibliche Eigenschaft angesehen werden, mit häufigen zwischenmenschlichen Kontakten und einer Vorliebe für Oberflächendekoration.
2006 Erstmals veröffentlicht

Über die warme und kalte Persönlichkeit

Beschreibung: Über die warme (kalte) Persönlichkeit

(c) 2000.05-2005.09
1.
In unseren Gesprächen hören wir oft Dinge wie: “Herr A ist berechnend und kalt” oder “Herr B ist fürsorglich und warm”. In diesem Fall wird die Kälte des Charakters und der Persönlichkeit oft als etwas Negatives und die Wärme als etwas Positives angesehen.
In der Sozialpsychologie wird traditionell auf die Bedeutung der zwischenmenschlichen Empfindungsachse “kalt-warm” hingewiesen.
So wies Asch 1946] darauf hin, dass die Aufnahme eines einzigen Wortes in die Charaktereigenschaft einer Person den Gesamteindruck einer Person erheblich verändern kann. Es wird gesagt, dass die zwischenmenschliche Achse “kalt-warm” einen großen Einfluss auf den Gesamteindruck einer Person hat. In diesem Fall wird gesagt, dass die zwischenmenschliche Sinnesachse “kalt-warm” als “zentrale Eigenschaft” einen großen Einfluss auf den Gesamteindruck einer Person hat.
Man kann also sagen, dass die Wärme oder Kälte der Persönlichkeit eines Menschen einen großen Einfluss auf den Eindruck hat, den er oder sie auf die Menschen macht, mit denen er oder sie ausgeht. Um eine gute Beziehung zu jemandem zu haben, mit dem man ausgeht, und um von ihm positiv aufgenommen zu werden, muss man sich ständig

bemühen, selbst eine “warme” Persönlichkeit zu haben. Darüber hinaus kann eine warme Persönlichkeit Spannungen und Stress in der Gruppe oder Organisation, der man angehört, abbauen, was die Arbeitseffizienz verbessern und den Standard der Pflege und des Wohlergehens in medizinischen und sozialen Einrichtungen erhöhen kann.
Im folgenden Text werden sieben Prinzipien und eine detaillierte Checkliste für zwischenmenschliche Beziehungen vorgeschlagen, die dem anderen ein warmes Gefühl vermitteln.
2.
Wie sehen “warme” menschliche Beziehungen aus? Um das herauszufinden, folgt eine Zusammenfassung verschiedener sozialer Beziehungen und sozialer Interaktionstechniken (sozialer Fähigkeiten), die eingesetzt werden können, um Wärme in bestehenden menschlichen Beziehungen zu erreichen.
Zu den sozialen Beziehungen und Aktivitäten, die Quellen von Wärme sind, gehören die folgenden.
(1a) Freundschafts-, Liebes- (romantische) und Familienbeziehungen
(1b) blutsverwandte, geografisch bis gemeinschaftlich verbundene Beziehungen (Gemeinschaft)
(2) berufliche Tätigkeiten, wie Krankenpflege, Kinderbetreuung, Wohlfahrt und Beratung
(3) soziale Aktivitäten, wie Freiwilligenarbeit, Spenden, Spendensammlungen, Jahresendhilfe

Diese sollten im Folgenden näher erläutert werden.
(1) Freundschafts-, Liebes- und Familienbeziehungen
(1a) Freundschaften
Freundschaften werden von [Thibaut, Kelly 1959] als wechselseitige Gefälligkeiten, gegenseitige Anziehung, freiwillige Abhängigkeit und Spaß am Zusammensein nach [Heys 1988] und Intimität, Zuneigung und gegenseitige Unterstützung nach [Wright 1974] charakterisiert.
Die Regeln von Freunden sind nach [Argyle, Henderson 1985] freiwillige Hilfe, Respektierung der Privatsphäre des anderen, Einhalten von Versprechen, gegenseitiges Vertrauen, Vertretung der anderen Person, wenn diese nicht anwesend ist,

und keine Beschimpfung der anderen Person in der Öffentlichkeit.
Nach [Nakamura 1989] haben die folgenden Punkte Erklärungskraft für die Unterscheidung der Intimität von Freundschaften.
1) Selbstauskunft (über die eigenen Hobbys und Interessen sprechen, sich über persönliche Probleme und Sorgen öffnen)
2) Bewertungsverhalten der anderen Partei (auf alles achten, versuchen, der anderen Partei in irgendeiner Weise zu gefallen)
3) Annäherungsverhalten der eigenen Person und der Freunde (viel Zeit damit verbringen, sich zu treffen, die andere Person um etwas bitten)
(4) Gefühle der Dankbarkeit gegenüber der anderen Partei (fühlen Sie sich schuldig, tut es Ihnen leid)
5) Engagement in der Beziehung (das Ausmaß, in dem ich möchte, dass die Beziehung zu meinem Freund andauert, das Ausmaß, in dem ich mich in der Beziehung zu meinem Freund stark engagiere).
Um die Computerschnittstelle freundschaftlicher zu gestalten, könnte man versuchen, bei diesen Items höhere Werte zu erzielen.
Parks & Floyd 1996] haben deutlich gemacht, was die Bedingungen für eine enge Freundschaft sind und wie sich die Nähe ausdrückt.
1) Selbstoffenbarung (miteinander über alles reden)
2) Hilfe und Unterstützung (sich gegenseitig helfen, füreinander da sein)
3) Gemeinsame Interessen und Aktivitäten (ein gemeinsamer Hintergrund, gemeinsame Interessen, Vorlieben, Werte, Überzeugungen und Aktivitäten)
(4) Beziehungsdarstellung (den Wert von Nähe oder Beziehung zum Ausdruck bringen)
(1b) Liebesbeziehung
(1b) Romantische Beziehungen
Romantische Liebesbeziehungen werden als solche betrachtet, die entstehen, wenn die oben beschriebenen Freundschaften heterosexueller Natur sind, und zwar in einer intensivierten Form.
Nach [Rubin 1970] sind romantische Beziehungen

gekennzeichnet durch (1) den Wunsch nach Affinität und Abhängigkeit (z. B. der Wunsch, zusammen zu sein), (2) die Neigung zu helfen (die andere Person aufzumuntern, wenn sie deprimiert ist) und (3) Gefühle der Exklusivität (der Wunsch, die andere Person zu dominieren).

(1c) Familiäre Beziehungen.

Die familiäre Beziehung geht durch die oben genannten romantischen Gefühle hindurch und kann unterteilt werden in die Beziehung zwischen verheirateten Menschen (Beziehung zwischen Mann und Frau), die Beziehung, die entsteht, wenn ein Paar Kinder hat und sie aufzieht (Eltern-Kind-Beziehung), und die Beziehung zwischen Kindern (Geschwisterbeziehung).

Die Psychologie zwischen Paaren ist institutionalisierter, fester und stabiler als in romantischen Beziehungen.

Die Psychologie zwischen Eltern und Kindern ist eher blutsverwandt, und sie haben einen höheren Grad an gegenseitiger Identität, was natürlich zu einer offenen und vorbehaltlosen Beziehung führt.

(2) Gemeinschaft (durch Blutsbande, irdische Bindungen - Bindungen durch Kommunikation)

Eine Gemeinschaft ist das, was in der Soziologie als Gemeinschaft, Kommune (MacIver, R.M.) usw. bezeichnet wird, “eine Gemeinschaft, in der die Menschen mit ihrer ganzen Persönlichkeit gefühlsmäßig miteinander verschmelzen und ihr Schicksal unter inniger gegenseitiger Zuneigung und Verständnis teilen.

Nach [Tönnies 1887] sind in einer Gemeinschaft die Menschen mit ihrer ganzen Persönlichkeit emotional miteinander verschmolzen und teilen ihr Schicksal in inniger gegenseitiger Zuneigung und Verständnis.

Diese gegenseitige Intimität, emotionale Verschmelzung und Zuneigung sind die Kennzeichen der Gemeinschaftspsychologie. Es sind diese psychologischen Merkmale, die den Menschen ein Gefühl der Wärme vermitteln.

(3) Krankenpflege, Kinderbetreuung, Fürsorge und Seelsorge

Die Aufgabe von Krankenschwestern und -pflegern, Kindergärtnerinnen und -pflegern, Sozialarbeitern und Seelsorgern besteht darin, den Schwachen und Bedürftigen, wie Kranken und Kleinkindern, beizustehen.

Diese Unterstützung für die Schwachen beruht auf der Prämisse der Wärme und des Mitgefühls für die Schwachen, und in dieser Hinsicht wird die Wärme gegenüber den Menschen als gegeben angesehen.
(4) Soziale Aktivitäten (Freiwilligenarbeit, Spenden, Fundraising usw.)
Sozialen Aktivitäten wie Spenden und Hilfsaktionen liegt der Gedanke zugrunde, dass wir anderen helfen wollen, indem wir Bedürftigen beistehen (helfen). Mit anderen Worten: Die Motivation steht in direktem Zusammenhang mit der Herzenswärme, die Menschen empfinden, wenn ihnen von anderen geholfen wird, und sie wollen diese Wärme mit so vielen Menschen wie möglich teilen.
Der psychologische Hintergrund dieser herzlichen Beziehungen kann wie folgt beschrieben werden: (1) Psychologische Nähe
(1) Psychologische Nähe.
Wenn man spürt, dass andere einem psychologisch sehr nahe sind, kann man sich besser an die Körpertemperatur der anderen “erwärmen”. Deshalb empfindet man die Handlungen anderer als “warm”.
Psychologische Nähe wird empfunden, wenn andere dieselbe oder die gleiche Vorstellung haben wie man selbst, und wenn andere eine andere oder entgegengesetzte Vorstellung haben als man selbst, wird sie als nah oder fern empfunden.
(2) Umweltanpassung = Beitrag zur Aufrechterhaltung der Körpertemperatur.
Wir empfinden Wärme gegenüber anderen, wenn ihre Handlungen zur Aufrechterhaltung unserer eigenen Körpertemperatur = Lebenserhaltung (Überleben) beitragen (helfen). Das heißt, wenn das Verhalten des anderen uns hilft, uns an die Umwelt anzupassen (in der Umwelt zu überleben), fühlen wir uns für den anderen “warm”.
Wenn andere (z. B. Eltern oder Freunde) eine Meinung äußern, die der eigenen entgegengesetzt ist, fühlen wir uns ihnen gegenüber warm, wenn wir verstehen, dass sie an uns gedacht haben.

Unter diesem Gesichtspunkt kann man sagen, dass die Wärme/Kälte einer Persönlichkeit eng mit unserem Gefühl für

die Körpertemperatur verbunden ist. Wenn wir die Wärme der Körpertemperatur einer anderen Person psychologisch spüren können, fühlen wir uns “warm”, andernfalls fühlen wir uns “kalt”.
Warme Beziehungen sind die psychologische Grundlage dafür, dass Menschen miteinander kooperieren, um unter besseren Bedingungen zu überleben, und sie sind für die Aufrechterhaltung menschenähnlicher menschlicher Gefühle unerlässlich.
Man geht davon aus, dass warme Beziehungen den Menschen psychisch stabiler und psychologisch freundlicher gegenüber anderen machen und ihn im Gegenzug dazu ermutigen, sich bereitwillig auf die kooperativen (fürsorglichen) Verhaltensweisen einzulassen, die für das Überleben in einer rauen natürlichen Umgebung notwendig sind. Warme Beziehungen können also Menschen zu Verhaltensweisen veranlassen, die ihr Überlebens- und Fortpflanzungspotenzial erhöhen. Daher werden warmherzige Personen bevorzugt und kaltherzige Personen gemieden.
3.
(1) Beziehung zur “warmen” Wahrnehmung
[Kaiho etal. 1997] stellten fest, dass in der kognitiven Psychologie traditionelle Ansätze, die sich auf die intellektuellen Aspekte des Menschen konzentrieren, als “kalt” angesehen werden können, während Ansätze, die sich auf die menschlichen Emotionen konzentrieren, als “warme” Kognition angesehen werden können. Dieser Befund legt nahe, dass der Reichtum menschlicher Emotionen (Freude, Wut, Trauer und Traurigkeit) mit der Wärme der Persönlichkeit verbunden ist.
(2) Beziehung zu Affinitätsbedürfnissen.
Betrachtet man das sozialpsychologische Konzept des menschlichen Wunsches, mit anderen zusammen zu sein, oder “Affinitätsbedürfnis”, und seine Beziehung zur psychologischen Wärme, so wird angenommen, dass wir die Wärme anderer spüren können, wenn wir ihnen psychologisch nahe sind. Man kann sagen, dass die Gunst und die psychologische Nähe zu anderen dazu führen, der Umgebung psychologische Wärme zu geben.
(3) Beschwichtigende Kommunikation

Nach [Isozaki 1995] umfasst die Kommunikation zwischen Menschen Folgendes
(1) Instrumentelle Kommunikation Kommunikation als Mittel zur Erreichung von Zielen
(2) konsumtive (in sich geschlossene) Kommunikation Kommunikation, bei der die Kommunikation ein Selbstzweck ist, wie z. B. die Lösung von Spannungen.

In einer warmen und herzlichen Beziehung zueinander ist das Reden und Zusammensein angenehm und glücklich. In dieser Hinsicht kann man sagen, dass es einen großen Zusammenhang zwischen dem Vorhandensein von Consamatri-Kommunikation und der Wärme der menschlichen Beziehungen gibt.
(4) Zusammenhang mit der "Gleichheit" der menschlichen Beziehungen
Damit eine herzliche Beziehung zwischen den Menschen entstehen kann, muss zwischen ihnen Gleichheit in Bezug auf Beziehungen und Rechte herrschen. Ohne die gegenseitige Anerkennung der Gleichheit und die Achtung der Rechte des anderen wird die Beziehung "kaltblütig" sein, in der eine Seite die andere Seite einseitig ausnutzt und ausbeutet.
Um warme zwischenmenschliche Beziehungen aufzubauen, ist es notwendig, sich gegenseitig als Gleiche und mit Wärme zu behandeln, was als "Gegenseitigkeit der Wärme" und "Gleichheit" bezeichnet wird.
(5) Beziehungen mit "sozialen Fähigkeiten
Den "warmen" sozialen Beziehungen und Aktivitäten liegen soziale Fähigkeiten zugrunde, die versuchen, menschliche Wärme und Empathie aufzubauen und zu erhalten.
Soziale Fähigkeiten werden nach [Aikawa 1995] als zwischenmenschliche Verhaltensweisen definiert, die es uns ermöglichen, in zwischenmenschlichen Situationen effektiv auf andere zu reagieren, so dass unsere Beziehungen zu ihnen positiv sind. Dies lässt sich in Bezug auf die Beziehung zwischen dem Computer und der anderen Person wie folgt zusammenfassen. Mit anderen Worten, soziale Fähigkeiten sind zwischenmenschliche Verhaltensweisen, die Computer haben sollten, um in Situationen der Computernutzung effektiv auf andere reagieren zu können, so dass die Beziehung

zwischen Computern und anderen positiv ist.
Es ist anzumerken, dass soziale Kompetenz selbst nicht die Wärme zwischenmenschlicher Beziehungen ausdrückt, da sie auch zur Beschreibung von Aspekten zwischenmenschlicher Fähigkeiten wie zwischenmenschliche Geschicklichkeit (Skillfulness) und Integrität verwendet wird.
Bei den sozialen Fertigkeiten werden Fertigkeitsitems, die sich auf die Aufrechterhaltung zwischenmenschlicher Beziehungen und empathische und unterstützende Beziehungen zu anderen beziehen, als mit Wärme verbunden angesehen.
Spezifische Items der sozialen Kompetenz, die mit “Wärme” in Verbindung stehen, sind die folgenden.
(1) Einige der 100 sozialen Fähigkeiten, die in [Kikuchi, Horige et al. 1994] aufgeführt sind, und
(2) Der Teil der Skala zur Messung der sozialen Fähigkeiten von Kindern in [Shoji et al. 1990], der sich auf empathische und unterstützende Beteiligung bezieht
(3) Der Teil der Skala der sozialen Fähigkeiten in [Buhrnmester et al 1988][Wada 1991], der Teil über die Aufrechterhaltung von Beziehungen, in [Buhrnmester et al 1988][Wada 1991
(4) Die gesamte KiSS-18-Skala, eine Skala zum Mitgefühl, in [Kikuchi 1988].

4. Zusammenfassung (warme Charakterbedingungen)
Auf der Grundlage der obigen Ausführungen fasst die folgende Tabelle die spezifischen Inhalte der zwischenmenschlichen Beziehungen zusammen, die als “warm” bezeichnet werden können.

Tabelle_7

Es wird angenommen, dass ein zwischenmenschlicher Charakter, der die oben genannten Punkte (notwendige Bedingungen) erfüllt, der anderen Person Wärme verleiht. Letztlich lassen sich die Gründe für die Wärme dieser Items in den folgenden beiden Items zusammenfassen.

Tabelle_8

(Nachtrag) Über die “kalte” Persönlichkeit
In der Geschäftswelt werden zwischenmenschliche Beziehungen traditionell als Mittel oder Werkzeug zur Erreichung eines bestimmten Ziels betrachtet, wobei der Schwerpunkt auf der Verbesserung der Produktivität oder der Erleichterung der Erreichung von Zielen und Aufgaben liegt, z. B. bei der Erfassung von Gewinnen und dem Streben nach Effizienz.
Eine solche Sichtweise führt jedoch zu einem kalten, trockenen Gefühl in den zwischenmenschlichen Beziehungen, das sich geschäftsmäßig anfühlt. Man könnte diese zwischenmenschlichen Beziehungen als “kaltherzig” bezeichnen, da keine Wärme zwischen ihnen herrscht. In diesem Fall wird die Ursache für die Kälte in einem egozentrischen Kalkül gesehen, das auf Selbstsucht beruht und nur an die eigenen Interessen und nicht an die Interessen und das Wohlergehen anderer denkt.
Eine solche Kälte in zwischenmenschlichen Beziehungen lässt sich grob in drei Kategorien einteilen: “instrumentelle Kälte”, “logische Kälte” und “intellektuelle Kälte”.
Instrumentelle” zwischenmenschliche Beziehungen sind solche, die aus der Perspektive entstehen, zwischenmenschliche Beziehungen nur als Mittel oder Werkzeug zu sehen, um etwas zu erreichen. Diese Beziehungen beruhen auf der Prämisse, dass eine Person die andere Person so weit wie möglich als ihre Untergebene, als ihr eigenes Glied benutzt, um bei der Arbeit maximale Ergebnisse zu erzielen. Die Idee der einseitigen zwischenmenschlichen Beziehungen zwischen Herrschenden und Untergebenen (Untergebenen) kann in diesem Ansatz gesehen werden. Solche zwischenmenschlichen Beziehungen erzeugen eine “instrumentelle” Kälte.
Logische” zwischenmenschliche Beziehungen können nur durch die Reduktion von allem auf 0 oder 1, ja oder nein, ja oder nein, legal oder illegal verstanden werden, eine Art der Beziehung, die man bei traditionellen Computertechnikern und gesetzestreuen Beamten beobachten kann. Sie ist gekennzeichnet durch Unflexibilität (nach Vorschrift), Emotionslosigkeit (kein Tonfall), Monotonie der Reaktion (ein

Muster, Wiederholung der gleichen Handlung) und eine harte und kalte Textur (metallisch, ohne Weichheit). Diese zwischenmenschlichen Beziehungen erzeugen eine “logische” Kälte.
In “intellektuellen” zwischenmenschlichen Beziehungen versuchen die Menschen, sich gegenseitig “abzukühlen”, indem sie die tiefste emotionale Seite des Menschen unterdrücken und nur Wissen herausholen. Es geht ausschließlich darum, die intellektuellen Fähigkeiten der Menschen zu verbessern und nicht um den Aspekt der emotionalen Bindung zwischen den Menschen. Infolgedessen sind die zwischenmenschlichen Beziehungen zwar intellektuell anspruchsvoll, aber kalt und trocken. Diese zwischenmenschlichen Beziehungen führen zu einer “intellektuellen” Kälte.
Diese “kaltblütigen” Beziehungen werden nach der Theorie von [Tönnies, F., 1887] auch “Gesellschaft” genannt. Nach Tönnies bezieht sich die Gesellschaft auf die sozialen Beziehungen, die von den Individuen gebildet werden, um ihre eigenen Ziele miteinander zu erreichen, und diese Beziehungen sind künstlich und mechanisch, in denen die Bindungen zwischen den Menschen nur aus einem kleinen Teil ihrer Persönlichkeiten bestehen. Bindung. Dort handeln die Menschen nach ihren Interessen und ihrem Kalkül, und Gegenleistungen sind notwendig. Auch in dieser Geselschaft stehen die Menschen, so vertraut sie sich oberflächlich gesehen auch verhalten mögen, in ständiger Spannung und sind trotz aller Bindungen im Wesentlichen getrennt.
Auf der Grundlage der obigen Ausführungen fasst die folgende Tabelle den spezifischen Inhalt der zwischenmenschlichen Beziehungen zusammen, die als “kalt” bezeichnet werden können.

Tabelle_9

Es wird angenommen, dass eine zwischenmenschliche Persönlichkeit, die die oben genannten Punkte (Anforderungen) erfüllt, der anderen Person eine “Kälte” verleiht.

Der Grund, warum diese Elemente “kalt” sind, ist letztlich der folgende.

Tabelle_10

(Anhang) Bestätigung durch Web-Fragebogenerhebung
Es wurde eine webbasierte Umfrage durchgeführt, um herauszufinden, ob die oben genannten Beschreibungen von warmen und kalten Persönlichkeiten tatsächlich als warm oder kalt wahrgenommen wurden.
Konkret wurde auf der Website des Autors ein Fragebogen über “warme” und “kalte” Persönlichkeiten eingerichtet, um Nutzer, die den psychologischen Test erleben wollten, zu fragen: “Wenn Sie den folgenden Fragebogen beantworten, können Sie den psychologischen Test machen”.
Insgesamt nahmen etwa 200 Personen an der Umfrage teil, und die Ergebnisse wurden wie folgt ausgewertet: Alle oben genannten Beschreibungen von warmen und kalten Persönlichkeiten wurden tatsächlich als warm oder kalt wahrgenommen.
Zeitpunkt der Antwort
Mitte September 2005
Anzahl der Antworten 202
Männer 29,208%
Frauen 70,792%
Jugendliche 48,515%
20s 30.693%
30s 12.871%
40s 5.446%
50s 2.475%
60s 0.000
70s 0.000
Antwortquote

Tabelle_11

Bei den Items 1-7 wurde bei allen Items die Seite des Satzes, die ursprünglich “wärmer” vorausgesagt hatte, häufiger und mit statistischer Signifikanz als “wärmer” ausgewählt. [Referenzen].

Mitsuru Aikawa 1995 Social Skills, herausgegeben von Kazuo Ogawa, überarbeitete und aktualisierte Ausgabe von Social Psychology Dictionary Kitaoji Shobo
Argyle,M. Henderson,M. 1985 Die Anatomie der Beziehungen Penguin Books Harmondworth
Asch,S.E. 1946 Forming impressions of personality : Journal of Abnormal and Social Psychology, 41,258-290
Buhrnmester,D., Furman,W., Wittenberg,M.T.,& Reis,H.T. 1988 Five domains of interpersonal competence in peer relationships. Zeitschrift für Persönlichkeits- und Sozialpsychologie, 55,991-1008
Davis,M.H. 1994 Empathy -A Social Psychological Approach- Westview Press (übersetzt von Akio Kikuchi: The Social Psychology of Empathy -Basics of Human Relations- 1999 von Kawashima Shoten)
Hays, R.B. 1988 Freundschaft (In Duck, S. (ed.) Handbook of Personal Relationships Wiley Chichester
Isozaki Miki 1995 Kommunikation, herausgegeben von Ogawa Kazuo, überarbeitete und neue Ausgabe des Wörterbuchs der Sozialpsychologie Kitaoji Shobo
Hiroyuki Kaiho (Hrsg.) 1997 Die Psychologie der “Warmen Kognition” Kaneko Shobo
Kikuchi Akio 1998 Auch die Wissenschaft des Mitgefühls Kawashima Shoten
Kikuchi Akio, Kazuya Horige (Hg.) 1994 Die Psychologie der sozialen Fähigkeiten Kawashima Shoten
Moroi Katsuhide, Nakamura Masahiko, und Wada Minoru 1999 Kommunikation, die Vertrautheit vermittelt: Begegnung, Tiefe und Verabschiedung Kaneko Shobo.
Nakamura, Masahiko 1989 A Study of the Development of College Student Friendships (I) - An Examination of the Initial Differences in Relationships: Eine Studie über das katabole Phänomen der anfänglichen Unterschiede in Beziehungen (37. Jahrestagung der japanischen Vereinigung für Gruppendynamik)
Parks,M., Floyd,K. 1996 Bedeutungen für Nähe und Intimität in Freundschaften. Journal of Social and Personal Relationships, 13, 85-107
Rubin, Z. 1970 Measurement of Romantic Love, Zeitschrift für Persönlichkeits- und Sozialpsychologie, 16, 265-273

Kazuko Shoji, Masayuki Kobayashi, Satoshi Suzuki 1990 Children's Social Skills: Ihr Inhalt und ihre Entwicklung Die 32. Jahreskonferenz der Japanischen Gesellschaft für Pädagogische Psychologie Sammlung von Beiträgen 283
Thibaut,J.W., Kelley,H.H. 1959 Die Sozialpsychologie der Gruppen.
Toennies,F., 1887 Gemeinschaft und Gesellschaft, Leipzig (übersetzt von Juichi Suginohara, 1957 Gemeinschaft und Gesellschaft, Iwanami Shoten)
Minoru Wada 1991 A Study of Interpersonal Competence - Creation of the Nonverbal and Social Skills Scales - Journal of Experimental Social Psychology 31 49-59

Anhang] Checkliste "Warmherzigkeit"

Die "warme Persönlichkeit", die im Haupttext als Quelle von Wärme in zwischenmenschlichen Beziehungen beschrieben wird, wurde als eine Reihe von zwischenmenschlichen Checkpunkten identifiziert, die darauf hinweisen, dass dies der Weg ist, den Menschen um einen herum Wärme zu geben.

Um die Wärme zu extrahieren, verwendeten wir eine Ein-Personen-Brainstorming-Methode, um die Regeln zu extrahieren, die die Essenz der Wärme spendenden Qualitäten aus jeder sozialen Beziehung, Aktivität oder sozialen Fähigkeit darstellen, die die Quelle der Wärme ist.

Die extrahierten und erstellten Elemente wurden entsprechend dem Inhalt der Zusammenfassung klassifiziert.

1. Bevorzugung und Nähe
2. Anhänglichkeit
3. Unterstützung/Betreuung
4. Entspannung und Seelenfrieden
5. Akzeptanz/Empathie
6. Reiche Emotionen
7. Freier Dienst

Der Autor hat die auf diese Weise extrahierten Elemente in die folgenden drei Stufen eingeteilt.

1. Wenn die andere Partei beginnt, mit der anderen Partei zu kommunizieren.
2. wenn die andere Person mitten in der Kommunikation ist.
3. wenn die andere Person die Kommunikation zu einem günstigen Zeitpunkt beendet (unterbricht).

Im Folgenden finden Sie eine Liste mit einfachen Checkpunkten, die wir herausgezogen und geordnet haben, um eine warme Persönlichkeit zu erreichen.
In der Tabelle ist “Mr.” der Name der anderen Person.

Tabelle_12

(c) 2000-2005 Erstmals veröffentlicht

Warmherziges Interface Design (Design mit einem warmen Herzen)

2000.05

1. Einführung (Kaltblütige, kaltherzige Schnittstelle)
Traditionell wurden verschiedene Benutzerschnittstellen entwickelt, um die Benutzerfreundlichkeit von Computern zu verbessern, und es wurden eine Reihe von Gestaltungsprinzipien und -richtlinien vorgeschlagen (z. B. die Heuristischen Richtlinien in [Nielsen 1993] und die Acht Goldenen Regeln in [Shneiderman 1992]), um sie effektiv abzuleiten.
Traditionelle Grundsätze für die Gestaltung von Computer-Benutzeroberflächen gehen davon aus, dass Computeroperationen als Mittel oder Werkzeug zur Erreichung eines bestimmten Ziels betrachtet werden. Das Hauptaugenmerk liegt dabei auf der Verbesserung der Produktivität, d. h. der Leichtigkeit, mit der Ziele und Aufgaben (z. B. Effizienz der Bedienung, Benutzerfreundlichkeit usw.) mit dem Computer erreicht werden können.
Diese traditionellen Richtlinien führen jedoch zu einer kalten, trockenen Schnittstelle zwischen Computern und Benutzern mit einem geschäftsmäßigen Gefühl.
Eine solche Schnittstelle kann man als “kaltblütig” bezeichnen, da zwischen dem Computer und dem Benutzer kein warmes Blut fließt.
Die Kälte herkömmlicher Computer lässt sich grob in zwei Kategorien einteilen: “instrumentelle Kälte” und “mechanische Kälte”. Es gibt zwei Arten von Schnittstellen,

die jede dieser Kältegrade verkörpern: die “instrumentelle” Schnittstelle und die “mechanische” Schnittstelle.
Die “instrumentelle” Schnittstelle ist eine Schnittstelle, die von einem Standpunkt aus geschaffen wurde, der den Computer als Mittel oder Werkzeug für eine bestimmte Tätigkeit betrachtet. Diese Schnittstelle basiert auf der Annahme, dass die Benutzer selbst den Computer so weit wie möglich als ihren Untergebenen, als ihre Hände und Füße, benutzen, um maximale Ergebnisse bei ihrer Arbeit zu erzielen. Die Idee eines einseitigen Dominanz-Unterordnungsverhältnisses zwischen dem Benutzer und dem Computer ist hier zu erkennen.
Die “mechanische” Schnittstelle beispielsweise ist eine “mechanische Antwort”, eine Schnittstelle, die auf den Beschränkungen konventioneller Computerhardware basiert, die nur durch die Reduktion von allem auf 0 oder 1 oder auf eine Logik von Ja oder Nein verstanden werden kann. Sie ist gekennzeichnet durch Inflexibilität (by-the-book), Emotionslosigkeit (keine Intonation), monotone Antwort (ein Muster, Wiederholung derselben Aktion) und eine harte und kalte Textur (metallisch, ohne Weichheit).
Die “mechanische” Kälte der Schnittstelle wurde toleriert, da sie im Mainstream des instrumentellen und geschäftsmäßigen Denkens über den Einsatz von Computern nicht so schädlich ist.
Die “kaltblütige” Schnittstelle ist, um einen Begriff von [Toennies, F., 1887] aufzugreifen, die “Gesellschaft”. Nach Tönnies bezieht sich die gesellschaftliche Schnittstelle auf die sozialen Beziehungen, die die Individuen zur Erreichung ihrer eigenen Ziele miteinander eingehen, die künstlich und mechanisch sind und in denen die Bindungen zwischen den Menschen nur einen kleinen Teil ihrer Persönlichkeiten ausmachen. Es ist eine Verbindung, die nur mit. Dort handeln die Menschen nach ihren Interessen und ihrem Kalkül, und Gegenleistung und Gegenleistung sind notwendig. Auch in dieser Geselschaft stehen die Menschen, so vertraut sie sich nach außen auch geben mögen, in ständiger Spannung und sind trotz aller Verbundenheit im Grunde getrennt.
Der kognitiv-technische und ergonomische Ansatz, der die konventionellen Gestaltungsprinzipien und -richtlinien

hervorgebracht hat, betont Aspekte der Verbesserung der menschlichen intellektuellen Informationsverarbeitung und der physiologischen Anpassung an den menschlichen Körper und schenkt den Aspekten der emotionalen Verbindung zwischen Computern und Menschen weniger Aufmerksamkeit, was zu einer intellektuell-technischen Tendenz führt, eine hochentwickelte, aber kalte und trockene, “kaltblütige” Schnittstelle zu produzieren, wie oben beschrieben?

2.

Im Kontext sozialer Beziehungen, wie z. B. in Familien und Gemeinschaften, in denen Menschen Wärme voneinander suchen, unterscheidet sich eine Schnittstelle, die kalt und trocken bleibt, deutlich von der Schnittstelle, wie sie ist. Es ist notwendig, die Computerschnittstelle bis zu einem gewissen Grad warm, menschlich und feucht zu machen.

Darüber hinaus wird eine warme Computerschnittstelle auch dann als entspannender, beruhigender und wünschenswerter für die geistige Gesundheit angesehen, wenn sie in einer im Wesentlichen zielstrebigen, berechnenden Organisation wie einem Firmenbüro zur Gewinnerzielung eingesetzt wird. Alternativ kann eine warme Computerschnittstelle dazu führen, dass die Benutzer psychologisch entlastet werden und es ihnen leichter fällt, Ideen für ihre Arbeit zu entwickeln und ihre Arbeit zu erledigen.

Eine solche Schnittstelle kann als “warmherzige” Schnittstelle bezeichnet werden.

In der Sozialpsychologie wird schon seit langem auf die Bedeutung der zwischenmenschlichen Sinnesachse “kalt-warm” hingewiesen. So wies Asch 1946] darauf hin, dass die Aufnahme eines einzigen Wortes in die Charaktereigenschaft einer Person den Gesamteindruck einer Person erheblich verändern kann. Es wird gesagt, dass die zwischenmenschliche Achse “kalt-warm” einen großen Einfluss auf den Gesamteindruck einer Person hat. In diesem Fall wird gesagt, dass die zwischenmenschliche Sinnesachse “Kälte-Wärme” als “zentrales Merkmal” einen großen Einfluss auf den Gesamteindruck einer Person hat.

Diese interpersonelle Achse “Wärme-Kälte” wird auch für den Eindruck, den eine Computerschnittstelle auf den Benutzer

macht, als sehr wichtig angesehen. Denn der Gesamteindruck, den eine Computerschnittstelle auf den Benutzer macht, kann stark zwischen “warm” und “kalt” variieren. Wenn man die Computerschnittstelle “wärmer” macht, erhöht sich der Grad, in dem der Computer vom Benutzer positiv wahrgenommen wird, und somit können wir eine dramatische Verbesserung der Qualität der Schnittstelle erwarten.
Diese wärmeren, feuchteren Dinge. (Menschliches Ding.) Die Eigenschaften der Schnittstelle, die wiederum den Begriff von [Toennies, F.,1887] oben aufgreifen, “Gemeinschaft”. Nach Tönnies ist die Gemeinschaft eine Einheit, in der die Menschen durch ihre menschliche Natur verbunden sind, die ein organisches Eigenleben hat. Dort sind die Menschen mit ihrer ganzen Persönlichkeit emotional miteinander verschmolzen und teilen ihr Schicksal in inniger gegenseitiger Zuneigung und Verständnis. (Traditionell wurden Computer in erster Linie als “kaltblütige” Computer eingesetzt. Es gibt wenig Raum für Konzepte wie Austausch, Verkauf, Verträge und Regeln.
Daher ist die Schaffung neuer Designprinzipien und -richtlinien für die Entwicklung von Computern mit einer “warmen” Schnittstelle, weg von der traditionellen Verwendung von Designprinzipien und -richtlinien für die profitorientierte und zielgerichtete “kalte” Computerentwicklung, die Zukunft der Computer.
Der Begriff “warme” Schnittstelle ist definiert als eine Schnittstelle, die ein menschliches, warmes und feuchtes Gefühl vermittelt, bei der der Computer ein Gefühl der Intimität und des ganzheitlichen Einsseins mit dem Benutzer hat. Man geht davon aus, dass eine solche Schnittstelle unerlässlich ist, damit Computer und Roboter in Zukunft ein menschenähnliches Verhalten an den Tag legen können. Sie wird auch als notwendig erachtet, damit die Benutzer sich an den Computer binden und mit ihm vertraut werden, ihn schätzen und versuchen, ihn so lange wie möglich zu benutzen.
3.
Um einer Computerschnittstelle ein Gefühl von Wärme zu verleihen, ist es notwendig, auf verschiedene soziale Beziehungen und soziale Interaktionstechniken (soziale

Fähigkeiten) zurückzugreifen, um Wärme in bestehenden menschlichen Beziehungen zu erreichen.
Zu den sozialen Beziehungen und Aktivitäten, die Quellen von Wärme sind, gehören die folgenden.
(1a) Freundschafts-, Liebes- (romantische) und Familienbeziehungen
(1b) blutsverwandte, geografisch bis gemeinschaftlich verbundene Beziehungen (Gemeinschaft)
(2) Berufliche Tätigkeiten, wie Krankenpflege, Kinderbetreuung, Wohlfahrt und Beratung
(3) soziale Aktivitäten, wie Freiwilligenarbeit, Spenden, Spendensammlungen, Jahresendhilfe

Diese sollten im Folgenden näher erläutert werden.
(1) Freundschafts-, Liebes- und Familienbeziehungen
(1a) Freundschaften
Freundschaften werden von [Thibaut, Kelly 1959] als wechselseitige Gefälligkeiten, gegenseitige Anziehung, freiwillige Abhängigkeit und Spaß am Zusammensein nach [Heys 1988] und Intimität, Zuneigung und gegenseitige Unterstützung nach [Wright 1974] charakterisiert.
Die Regeln von Freunden sind nach [Argyle, Henderson 1985] freiwillige Hilfe, Respektierung der Privatsphäre des anderen, Einhalten von Versprechen, gegenseitiges Vertrauen, Vertretung der anderen Person, wenn diese nicht anwesend ist, und keine Beschimpfung der anderen Person in der Öffentlichkeit.
Nach [Nakamura 1989] haben die folgenden Punkte Erklärungskraft für die Unterscheidung der Intimität von Freundschaften.
1) Selbstoffenbarung (über Hobbys und Interessen sprechen, persönliche Probleme und Sorgen anvertrauen, usw.)
(2) Beurteilendes Verhalten der anderen Person (darauf achten, was vor sich geht, versuchen, der anderen Person in irgendeiner Weise zu gefallen, usw.)
3) Annäherungsverhalten zwischen sich selbst und seinen Freunden (viel Zeit damit verbringen, sich zu treffen, die andere Person zu etwas einladen, usw.)
4) Gefühle der Dankbarkeit gegenüber der anderen Person (Schuldgefühle oder Reue).

5) Engagement in der Beziehung (der Grad, in dem Sie möchten, dass die Beziehung zu Ihrem Freund andauert. Das Ausmaß, in dem ich in der Beziehung zu meinem Freund tief involviert bin.
Um die Computerschnittstelle freundschaftlicher zu gestalten, könnten wir versuchen, bei diesen Items höhere Werte zu erzielen.
Parks & Floyd 1996] haben deutlich gemacht, was die Bedingungen für eine enge Freundschaft sind und wie sich die Nähe ausdrückt.
1) Selbstoffenbarung (miteinander über alles reden).
2) Hilfe und Unterstützung (sich gegenseitig helfen, füreinander da sein.)
3) Gemeinsame Interessen und Aktivitäten (einen gemeinsamen Hintergrund, Interessen, Vorlieben, Werte, Überzeugungen und Aktivitäten haben.
4) Beziehungsdarstellung (den Wert von Nähe und Beziehung zum Ausdruck bringen).
Wenn die Computerschnittstelle diese Bedingungen erfüllt, wird die Beziehung zwischen dem Computer und dem Benutzer wahrscheinlich enger sein.
(1b) Romantische Beziehungen.
Romantische Liebesbeziehungen werden als solche betrachtet, die entstehen, wenn die oben beschriebenen Freundschaften heterosexueller Natur sind, und zwar in einer intensiveren Form.
Nach [Rubin 1970] sind romantische Beziehungen gekennzeichnet durch (1) den Wunsch nach Verbundenheit und Abhängigkeit (z. B. der Wunsch, zusammen zu sein), (2) die Neigung zu helfen (die andere Person aufzumuntern, wenn sie deprimiert ist) und (3) das Gefühl der Exklusivität (der Wunsch, die andere Person zu dominieren).
(1c) Familiäre Beziehungen.
Die familiäre Beziehung geht durch die oben genannten romantischen Gefühle hindurch und kann in die Beziehung zwischen Verheirateten (Beziehung zwischen Mann und Frau), die Beziehung, die entsteht, wenn ein Paar Kinder hat und sie aufzieht (Eltern-Kind-Beziehung), und die Beziehung zwischen Kindern (Geschwisterbeziehung) unterteilt werden.
Die Psychologie zwischen Paaren ist institutionalisierter, fester

und stabiler als in romantischen Beziehungen.
Die Psychologie zwischen Eltern und Kindern ist eher blutsverwandt, und sie haben einen höheren Grad an gegenseitiger Identität, was natürlich zu einer offenen und vorbehaltlosen Beziehung führt.
(2) Gemeinschaft (durch Blutsbande, irdische Bindungen - Bindungen durch Kommunikation)
Eine Gemeinschaft ist das, was in der Soziologie als Gemeinschaft, Kommune (MacIver, R.M.) usw. bezeichnet wird, “eine Gemeinschaft, in der die Menschen mit ihrer ganzen Persönlichkeit gefühlsmäßig miteinander verschmelzen und ihr Schicksal unter inniger gegenseitiger Zuneigung und Verständnis teilen.
Nach [Tönnies 1887] sind in einer Gemeinschaft die Menschen mit ihrer ganzen Persönlichkeit emotional miteinander verschmolzen und teilen ihr Schicksal in inniger gegenseitiger Zuneigung und Verständnis.
Diese gegenseitige Intimität, emotionale Verschmelzung und Zuneigung sind die Kennzeichen der Gemeinschaftspsychologie. Es sind diese psychologischen Merkmale, die den Menschen ein Gefühl der Wärme vermitteln.
(3) Krankenpflege, Kinderbetreuung, Fürsorge und Beratung
Die Rolle der Krankenschwester (Krankenpfleger), des Kindermädchens (Kinderbetreuer), des Sozialarbeiters und des Beraters besteht darin, schwachen und hilfsbedürftigen Benutzern, wie Kranken und kleinen Kindern, eine helfende Hand zu reichen.
Da Computerneulinge auch als verletzliche und hilfsbedürftige Menschen betrachtet werden können, kann man sagen, dass die Computerschnittstelle, die diesen Neulingen eine helfende Hand bietet, eine gemeinsame professionelle Haltung mit der Krankenpflege und der Kinderbetreuung hat. Diese Art der Unterstützung für schutzbedürftige Personen basiert auf Wärme und Mitgefühl für die schutzbedürftigen Personen, und in dieser Hinsicht wird Wärme gegenüber Menschen als gegeben angesehen.
(4) Soziale Aktivitäten (Freiwilligenarbeit, Spenden, Fundraising usw.)
Sozialen Aktivitäten wie Spenden und Hilfsleistungen liegt der

Gedanke zugrunde, dass wir anderen helfen wollen, indem wir Bedürftigen helfen (beistehen). Mit anderen Worten: Die Motivation steht in direktem Zusammenhang mit der Herzenswärme, die Menschen empfinden, wenn ihnen von anderen geholfen wird, und sie wollen diese Wärme mit so vielen Menschen wie möglich teilen.
Der psychologische Hintergrund dieser herzlichen Beziehungen kann wie folgt beschrieben werden: (1) Psychologische Nähe
(1) Psychologische Nähe.
Wenn man spürt, dass andere einem psychologisch sehr nahe sind, kann man sich besser an die Körpertemperatur der anderen "erwärmen". Deshalb empfindet man die Handlungen anderer als "warm".
Psychologische Nähe wird empfunden, wenn andere dieselbe oder die gleiche Vorstellung haben wie man selbst, und wenn andere eine andere oder entgegengesetzte Vorstellung haben als man selbst, wird sie als nah oder fern empfunden.
(2) Umweltanpassung = Beitrag zur Aufrechterhaltung der Körpertemperatur.
Wir empfinden Wärme gegenüber anderen, wenn ihre Handlungen zur Aufrechterhaltung unserer eigenen Körpertemperatur = Lebenserhaltung (Überleben) beitragen (helfen). Das heißt, wenn das Verhalten des anderen uns hilft, uns an die Umwelt anzupassen (in der Umwelt zu überleben), fühlen wir uns für den anderen "warm".
Wenn andere (z. B. Eltern oder Freunde) eine Meinung äußern, die der eigenen widerspricht, fühlt man sich warm, wenn man versteht, dass sie an einen gedacht haben.

Warme Beziehungen sind die psychologische Grundlage dafür, dass Menschen miteinander kooperieren, um unter besseren Bedingungen zu überleben, und sie sind für die Aufrechterhaltung menschenähnlicher menschlicher Gefühle unerlässlich.
Der Aufbau einer warmherzigen Schnittstelle zwischen Computern und Menschen macht Menschen auch psychologisch stabiler und freundlicher zu anderen, und im Gegenzug werden sie sich bereitwillig und proaktiv auf kooperatives (fürsorgliches) Verhalten einlassen, das für das

Überleben in einer rauen natürlichen Umgebung notwendig ist. denkbar. Daher wird davon ausgegangen, dass die warmherzige Schnittstelle die Menschen zu Handlungen veranlasst, die die Wahrscheinlichkeit des Überlebens und der Ausbreitung erhöhen.

4.

Die allgemeine Haltung der Computerseite gegenüber den Benutzern bei der Konstruktion einer “warmen” Schnittstelle kann aus der Perspektive von “Freundschafts”-Beziehungen zusammengefasst werden.

(1) Freundschaften - ein Vertreter der “warmen” menschlichen Beziehungen

Eine “warme” zwischenmenschliche Beziehung kann durch eine “Freundschafts”-Beziehung dargestellt werden. Freundschaften werden auch in anderen beruflichen/sozialen Bereichen wie der Krankenpflege und dem Zivildienst als “warme” Beziehungen angesehen.

Mit anderen Worten: Freundschaften bilden die Grundlage für verschiedene andere “warme” Beziehungen (z. B. gemeinschaftliche und berufliche/soziale Aktivitäten) und sind ein “gemeinsamer” Teil der Wärme menschlicher Beziehungen.

Ist es in dieser Hinsicht für den Aufbau einer warmen Beziehung zwischen Computern und Menschen nicht grundlegend notwendig, dass Computer zu dem werden, was wir einen “digitalen Freund” nennen könnten, ein enger Freund des Menschen?

(2) Vergleich mit Haustieren und Wildtieren

Ich möchte die oben erwähnten “digitalen Freunde” mit Haustieren und Wildtieren vergleichen, die an herkömmlichen Computer- und Roboterschnittstellen diskutiert wurden.

1) Vergleich mit Haustieren

Digitale Haustiere, die auf einem Computerbildschirm arbeiten, wie z. B. das PostPet (SONY), ein digitales Haustier, das E-Mails verschickt, sind jetzt auf dem Markt. Auch “AIBO (SONY)” und “Tama (OMRON)” erregen als Haustierroboter die Aufmerksamkeit der Menschen.

Diesen digitalen Haustieren wird eine gewisse “Wärme” zugeschrieben, da sie Stress abbauen, Zuneigung empfinden und sich wohlfühlen können.

Im Gegensatz zu zwischenmenschlichen Beziehungen ist bei Haustieren jedoch der Benutzer der Herr, und das Haustier ist seinem Herrn untergeordnet und von ihm abhängig. Das Haustier soll nicht über seinem Herrn stehen. Haustiere sind dem Benutzer untergeordnet. Eine freundschaftliche, gleichberechtigte Beziehung zwischen dem Haustier und dem Nutzer kann nicht aufgebaut werden.
Haustiere haben einen kalten, instrumentellen Aspekt, da sie für den Benutzer lediglich ein Mittel sind, um emotionale Befriedigung zu erlangen. Mit anderen Worten: Haustiere werden nur dann eingesetzt, wenn es für den Menschen bequem ist, und einseitig wieder abgegeben, wenn sie nicht mehr gebraucht werden. In diesem Sinne besteht immer die Möglichkeit eines Mangels an Wärme in der gegenseitigen Beziehung zwischen Mensch und Haustier.
Unter diesem Gesichtspunkt sind Haustiere von der “warmen” Schnittstelle weit entfernt.
2) Vergleich mit Wildtieren
Um diese Beschränkungen zu durchbrechen, wurde das künstliche Wesen FinFin (Fujitsu) in eine Umgebung gebracht, in der es kein Haustier, sondern ein wildes Wesen ist. Durch die Einstellung als “wildes Tier” wird die Gleichheit mit dem Benutzer gewahrt. In dieser Umgebung besteht jedoch immer die Gefahr, dass die Kreatur ihre Wildheit verliert und domestiziert oder zu einem Haustier wird, wenn sie dem Benutzer zu nahe kommt. Daher ist es notwendig, einen gewissen Abstand zwischen der Kreatur und dem Benutzer einzuhalten, was es der Kreatur jedoch nicht ermöglicht, dem Benutzer nahe zu sein, und dem Benutzer nicht sehr viel Wärme vermittelt, was ein Problem darstellt.
3) Die Überlegenheit der “Freund”-Beziehung
Die folgende Tabelle fasst die Unterschiede zwischen Haustieren, Wildtieren und Freundschaften, die oben erörtert wurden, in übersichtlicher Form zusammen.

Tabelle_13

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass der bevorzugte Partner für die Integration einer warmherzigen Schnittstelle ein “Freund” (digitaler Freund) ist, der gleichwertig ist und in

einer positiven Beziehung zueinander stehen kann.
5.
(1) Beziehung mit “warmer” Wahrnehmung
[Kaiho etal. 1997] stellten fest, dass in der kognitiven Psychologie traditionelle Ansätze, die sich auf die intellektuellen Aspekte des Menschen konzentrieren, als “kalt” angesehen werden können, während Ansätze, die sich auf die menschlichen Emotionen konzentrieren, als “warme” Kognition angesehen werden können. Dieser Befund lässt vermuten, dass der Reichtum der Emotionen des Computers (Wut, Traurigkeit, Trauer und Freude) zur Wärme der Schnittstelle führt.
(2) Beziehung zu Affinitätsbedürfnissen
In der Sozialpsychologie, dem Konzept des menschlichen Wunsches, mit anderen zusammen zu sein, oder “Affinitätswunsch”, und der psychologischen Wärme wird davon ausgegangen, dass wir die Wärme anderer spüren können, wenn wir ihnen psychologisch nahe sind. Wendet man dies auf die Computerschnittstelle an, so kann man sagen, dass Gefallen und psychologische Nähe zum Benutzer dazu führen, dass der Computerbenutzer psychologische Wärme empfindet.
(3) Die konsumierende Schnittstelle
Nach [Isozaki 1995] umfasst die Kommunikation zwischen Menschen Folgendes
(1) Instrumentelle Kommunikation Kommunikation als Mittel zur Zielerreichung
(2) konsumtive (in sich geschlossene) Kommunikation Kommunikation, die ein Selbstzweck ist, um zu kommunizieren, wie z.B. die Lösung von Spannungen.

Überträgt man diesen Befund auf die Beziehung zwischen Computern und Nutzern, so ist die
(1) Die “kaltblütige” Schnittstelle, die den Computer als Werkzeug zur Erreichung von Zielen, z. B. zur Steigerung des Unternehmensumsatzes, betrachtet, entspricht der instrumentellen Kommunikation.
(2) Die “warmherzige” Schnittstelle, bei der der Computer ein Gefühl der Vertrautheit und der ganzheitlichen Einheit mit dem Benutzer vermittelt, entspricht der konsamatischen Kommunikation, bei der die Kommunikation selbst das Ziel

ist, z. B. die Freude an der Interaktion mit dem Computer und ein Gefühl der Einheit mit dem Computer.
Ich habe den Eindruck, dass dies der Fall ist.
Wenn Menschen eine warme und herzliche Beziehung zueinander haben, genießen sie es, miteinander zu sprechen und zusammen zu sein, und fühlen sich glücklich. Wenn wir die Computerschnittstelle, die den Benutzern helfen soll, einen Wert zu finden und in die Kommunikation mit dem Computer einzutauchen, als "consamatri-Schnittstelle" bezeichnen, dann ist sie diejenige, die den Benutzern ein warmes Gefühl und einen warmen Eindruck vom Computer vermittelt. Es wird angenommen, dass die "warmherzige" Schnittstelle viel mit der "warmherzigen" Schnittstelle gemeinsam hat, die entwickelt wurde, um

(4) Beziehung zur "Gleichheit" der menschlichen Beziehungen

Damit eine warmherzige Beziehung zwischen Menschen oder zwischen Computern und Nutzern entstehen kann, ist die Gleichheit der Beziehungen und Rechte erforderlich. Ohne die gegenseitige Anerkennung der Gleichheit und die Achtung der Rechte des anderen wird die Beziehung "kaltblütig" sein, wobei eine Seite die andere Seite einseitig benutzt und ausbeutet.
Herkömmliche Computer als Werkzeuge für menschliche Hände und Füße werden tendenziell als einseitige Gebilde betrachtet, die dem Menschen auf die eine oder andere Weise dienen, niedriger als der Mensch. Um die Computerschnittstelle für die Benutzer wärmer zu machen, ist es jedoch notwendig, dass die Benutzer dem Computer mit Wärme und Gleichheit begegnen, was bedeutet, dass sie den Computer mit Wärme und Rücksichtnahme als einen Gleichen wie sich selbst behandeln sollten.

(5) Beziehungen mit "sozialen Fähigkeiten

Hinter "warmen" sozialen Beziehungen und Aktivitäten stehen soziale Fähigkeiten, die versuchen, menschliche Wärme und Empathie aufzubauen und zu erhalten.
Soziale Fähigkeiten werden nach [Aikawa 1995] als zwischenmenschliche Verhaltensweisen definiert, die es uns ermöglichen, in zwischenmenschlichen Situationen effektiv auf andere zu reagieren, so dass unsere Beziehungen zu ihnen

positiv sind. Dies lässt sich in Bezug auf die Beziehung zwischen Computern und Benutzern wie folgt zusammenfassen. Mit anderen Worten: Die sozialen Fähigkeiten, die Computer für die Benutzer haben sollten, sind zwischenmenschliche Verhaltensweisen, die es den Computern ermöglichen, in Situationen der Computernutzung effektiv auf die Benutzer zu reagieren, so dass die Beziehung zwischen Computern und Benutzern positiv ist.
Es ist anzumerken, dass der Begriff "soziale Kompetenz" selbst nicht die Wärme zwischenmenschlicher Beziehungen ausdrückt, da er auch zur Beschreibung von Aspekten zwischenmenschlicher Fähigkeiten verwendet wird, wie z. B. zwischenmenschliches Geschick und Finesse.
Bei den sozialen Fertigkeiten werden Fertigkeitsitems, die sich auf die Aufrechterhaltung zwischenmenschlicher Beziehungen und empathische und unterstützende Beziehungen zu anderen beziehen, als mit Wärme verbunden angesehen.
Spezifische Items zu sozialen Fähigkeiten, die mit "Wärme" in Verbindung stehen, sind die folgenden.
(1) Die Liste der 100 sozialen Fähigkeiten, die in [Kikuchi, Horige et al. 1994] aufgeführt sind.
(2) Der Teil der Skala zur Messung der sozialen Fähigkeiten von Kindern aus [Shoji et al. 1990], der sich auf Empathie und unterstützendes Engagement bezieht.
(3) Der Teil der Skala zur Messung sozialer Fähigkeiten in [Buhrnmester et al 1988][Wada 1991], der sich auf die Aufrechterhaltung von Beziehungen bezieht.
(4) Die gesamte KiSS-18-Skala, die ein Maß für Mitgefühl in [Kikuchi 1988] ist. 6.

6) Zusammenfassung (Warm Warmherzige Schnittstellenbedingung)
Auf der Grundlage der obigen Informationen fasst die folgende Tabelle die spezifischen Inhalte der Schnittstelle zusammen, die als "warm" bezeichnet werden können.

Tabelle_14

Eine Schnittstelle, die die oben genannten Punkte (notwendige Bedingungen) erfüllt, wird als warmherzig für den Benutzer

angesehen.
Die Gründe, warum diese Elemente “warm” sind, lassen sich letztlich in den folgenden beiden Punkten zusammenfassen.

Tabelle_15

7.
Beschreibung der Denkweise des Designers, die notwendig ist, um eine solche “warmherzige” Schnittstelle zu schaffen.
Um Hard- und Software zu entwickeln, die die “warmherzige” Schnittstelle verkörpert, muss der Designer als Voraussetzung “Wärme” in seinem Herzen haben. Mit anderen Worten, es ist notwendig, sich von der Vorstellung zu lösen, einen Computer als Wegwerfwerkzeug zu benutzen. Nur wenn ein Designer bereit ist, einen Computer wie einen engen Freund zu gestalten, so dass er nach seiner Erschaffung benutzt werden kann, kann eine Schnittstelle geschaffen werden, die dem Herzen des Benutzers “Wärme” gibt.
8.
Die oben genannten “warmherzigen” Schnittstellen sind in den bereits auf dem Markt befindlichen Produkten realisiert und wirksam.
(1) Charakter-(Agenten-)Anwendungen
Um die oben beschriebene “warmherzige” Schnittstelle auf einem Computersystem zu realisieren, ist es effektiv, aus dem anorganischen Mehrfenster- und Dialogboxen-Status konventioneller Computer auszubrechen und Charaktere (Pseudo-Persönlichkeiten) auf dem System erscheinen zu lassen, um die Distanz zwischen dem System und dem Benutzer zu schließen. (Pseudo-Persönlichkeiten) auf dem System erscheinen, um die Distanz zwischen dem System und dem Benutzer zu verkürzen. Traditionell werden Zeichenschnittstellensysteme unter dem Namen “Agent” geführt.
Agenten (oder Zeichenschnittstellen), wie sie üblicherweise von [Mase et al. 1996] [Kono et al. 1998] vorgestellt wurden, waren einfach “kalte” Entitäten, die als Leitfaden für die Benutzung des Systems dienten, den Benutzern bei der Bedienung des Systems halfen und den Benutzern als

Gliedmaßen dienten, um ihre Ziele zu erreichen. In letzter Zeit hat sich dieser Trend geändert, und wie in [Yonemura et al. 2000] zu sehen ist, gibt es eine Bewegung, Funktionen hinzuzufügen, um die zwischenmenschliche Attraktivität für die Benutzer zu gewährleisten. In diesem Fall wird erwartet, dass eine Verbindung zwischen zwischenmenschlicher Attraktivität und Wärme entsteht.
In Videospielen gibt es schon seit langem Charaktere, die dem Benutzer ein Gefühl von Wärme vermitteln.
Tokimeki Memorial (Konami 1995) ist beispielsweise ein Simulationsspiel, bei dem sich die Benutzer in ein Highschool-Mädchen auf dem Spielbildschirm verlieben. Eine romantische Beziehung basiert auf einer "warmen" Beziehung und bezieht sich auf eine Freundschaft, die sich zu einer intimeren Beziehung entwickelt, wenn sie heterosexuell ist.
In diesem Spiel begrüßen die Spielfiguren den Benutzer nicht nur mit "Hallo, Mr. _____", sondern auch mit "Möchtest du mit mir nach Hause kommen?" und so weiter. In diesem Spiel begrüßen die Spielfiguren den Benutzer nicht nur mit "Hallo, Herr X", sondern sprechen ihn auch mit Gefallen an, z. B. "Möchten Sie mit mir nach Hause kommen? Oder: "Es war nett, Sie kennen zu lernen" oder "Bitte laden Sie mich wieder ein (zu einem Date)" usw., um eine warme, auf Zuneigung basierende Beziehung zum Benutzer aufzubauen. Darüber hinaus sollte der Benutzer romantische Gefühle für den Benutzer haben, wie z. B. Schwärmereien und Abneigungen, und diese Gefühle sollten auf verschiedene Weise in der Mimik und in Dialogen ausgedrückt werden. Dies ist die Aufgabe, die Gefühle des Benutzers auf feuchte Art und Weise auf die Figur zu übertragen.
Alle Sätze des Charakters werden von Synchronsprechern gesprochen, so dass das Spiel nicht eintönig wirkt, was für Computer charakteristisch ist (um reiche Gefühle zu empfinden). In der Fortsetzung, Tokimeki Memorial 2 (Konami 1999), wurde ein System hinzugefügt, das den Benutzer mit einer natürlichen Stimme "Mr. _____" anspricht, was dem Benutzer das Gefühl gibt, von einem gefühlsbetonten Benutzer angesprochen zu werden.
Man kann sagen, dass eine solche Schnittstelle die psychologischen Aspekte der Benutzer bereichert, indem sie

ihren Wunsch nach warmen, romantischen Gefühlen befriedigt, auch wenn sie nur pseudorealistisch ist.

(2) Robotische Anwendungen

Die Schnittstelle “Wärme” kann auch auf einen Roboter mit Persönlichkeit angewendet werden. Anders als eine Figur auf einem Computerbildschirm hat ein Roboter eine physische Gestalt. Und sie können sich im realen Raum bewegen. Daher können sie mit dem Benutzer interagieren, z. B. sich ihm nähern (ihm folgen), zusammen agieren und ihn körperlich umarmen (gestreichelt werden).

Der Roboter sollte eine bestimmte Körpertemperatur haben und sich bei Berührung warm anfühlen. Die Oberfläche sollte mit einem weichen Schwamm bedeckt sein, um mechanische Kälte so weit wie möglich zu vermeiden. Im Falle eines Pflegeroboters wird es als effektiver angesehen, den Benutzer dazu zu bringen, Wärme zu empfinden, wenn der Roboter bei der Ausführung von Pflegebewegungen Worte des Mitgefühls zu ihm sagt.

Bei dem Haustierroboter “Tama” (OMRON 1999) ist die Körperoberfläche mit einem warmen Fell umhüllt, um dem Benutzer ein warmes Gefühl wie bei einer echten Katze zu vermitteln. Was das Verhalten betrifft, so wird der Wunsch des Benutzers nach Nähe und Geborgenheit durch Handlungen befriedigt, die den Roboter näher an den Benutzer heranbringen, wie z. B. das Drehen des Kopfes in Richtung des Benutzers oder der körperliche Kontakt mit dem Benutzer, z. B. wenn er von ihm gestreichelt wird.

Im Fall des Haustierroboters AIBO (SONY 1999) wedelt der Roboter fröhlich mit dem Schwanz, wenn der Benutzer ihn streichelt, ändert die Farbe seiner Augenlampen in grüne, lächelnde Lampen und gibt eine Stimme von sich, um Emotionen auszudrücken, die allesamt die Gefühle des Benutzers ansprechen. Daher ist der Grad der emotionalen Integration des Roboters mit dem Benutzer im Vergleich zu herkömmlichen Robotern, die nur anorganisch reagieren, stark verbessert, was dem Wunsch des Benutzers nach psychologischer Wärme sehr entgegenkommt.

9.

In diesem Abschnitt werden wir einige der Fragen beantworten, die unserer Meinung nach häufig im

Zusammenhang mit warmen Schnittstellen gestellt werden.
1*Ist es nicht manchmal besser, eine Schnittstelle zu haben, die kalt und trocken ist?
Natürlich gibt es wahrscheinlich eine ganze Reihe von Nutzern, vor allem im Geschäftsleben, für die die effiziente Durchführung von computerbasierten Arbeiten an erster Stelle steht und die zusätzliche Wärme als störend empfinden. Sie können die bereits auf dem Markt befindlichen Computer verwenden, die eine herkömmliche, anorganische, kalte Schnittstelle haben. In diesem Papier wird versucht, die Notwendigkeit von Computern mit warmer Benutzeroberfläche zu unterstreichen, aber es ist kein Versuch, allen Benutzern die warme Benutzeroberfläche aufzuzwingen. Es soll lediglich auf das Problem hingewiesen werden, dass herkömmliche Computer anscheinend nicht gut auf die vielen Benutzer reagieren, die sich eine warme Benutzeroberfläche wünschen.
Eine kalte Schnittstelle ist auch notwendig, solange es Menschen gibt, die sie wollen.
2* Zielt die Idee einer “warmen” Schnittstelle darauf ab, Computer- und Roboterschnittstellen menschenähnlicher zu machen?
Ganz und gar nicht. Manche Menschen sind warm und manche sind kalt. Selbst wenn die Reaktion des Computers menschenähnlicher wird, führt dies nicht unbedingt zu “Wärme”. Selbst wenn zum Beispiel die Mimik einer Figur in 3D gerendert wird, um sie menschenähnlicher zu machen, wird die Schnittstelle nicht so warm sein, wie sie sein sollte, wenn die Figur dem Benutzer keine Zuneigung oder Hilfsbereitschaft zeigt. Wir sind der Meinung, dass die Schnittstelle nicht wärmer wird, wenn die Figur dem Benutzer keine Zuneigung oder Hilfsbereitschaft zeigt, selbst wenn die Gesichtsausdrücke der Figur in 3D dargestellt und menschenähnlicher gestaltet werden.
3* Um eine “warme” Schnittstelle zu erreichen, kann es notwendig sein, die Figur viele Zeilen sagen zu lassen, aber wäre das nicht umständlicher für den Benutzer?
Manche Leute mögen es, wenn ihre Figuren ihre Zeilen per Stimme oder Text sagen, andere nicht. Dieses Problem lässt sich lösen, indem man die Einstellungen des Computersystems

anpasst, z. B. indem man die Art der Ausgabe der Zeilen so ändert, dass jeweils eine Zeile im oberen Hintergrund des Bildschirms angezeigt wird. Alternativ wäre es möglich, die Figur lächeln oder friedlich eindösen zu lassen, ohne ein Wort des Dialogs zu sagen, um dem Benutzer ein warmes Gefühl zu vermitteln, ohne dass ein lästiger Dialog ausgegeben wird.
4* Welche Art von Käufern kann durch die Einführung einer warmherzigen Schnittstelle erreicht werden?
Durch die Einführung einer warmherzigen Schnittstelle für Computer und Roboter werden wir in der Lage sein, weibliche Verbraucher, die bisher nicht an Computern interessiert waren, für neue Demografien zu gewinnen. Der Grund dafür ist, dass Frauen psychologisch gesehen warme Farben wie Rot eher bevorzugen als Männer. Oder ältere Menschen, die zu Einsamkeit neigen, werden Computer mit einer Schnittstelle kaufen, die ihre Einsamkeit lindert und ihnen eine neue Quelle der emotionalen Unterstützung bietet. Sie wird auch von Nutzern angenommen werden, die hauptsächlich für Hobby- und Bildungszwecke (Edutainment) tätig sind und es genießen wollen, mit dem Computer zu interagieren, während sie ihn benutzen.
5* Ich habe den Eindruck, dass die meisten Menschen gar nicht glücklich darüber wären, ein “warmes” Wort von einem Computer oder Roboter zu hören, die im Grunde genommen kalte Maschinen sind.
Ich denke, die Antwort auf diese Frage hängt davon ab, ob wir uns mehr auf die materiellen Aspekte von Computern und Robotern oder auf die Verhaltens- und Betriebsaspekte konzentrieren.
Selbst wenn ein Designer Charaktere oder Roboter künstlich und mechanisch erschafft, kann es sein, dass sich die Benutzer je nach ihren Aktionen (z. B. Sprechen mit der Stimme eines Synchronsprechers mit Emotionen) nicht der Tatsache bewusst sind, dass sie künstlich erschaffen wurden, sondern sie als natürlichen Teil der Kommunikation mit ihnen empfinden. Es scheint möglich zu sein, einzutreten. Für die Benutzer sind nicht die Hardware und die Programme der Figuren und Roboter selbst, sondern das Verhalten der Figuren und Roboter, das in die Hardware und die Programme eingebettet ist, wie z. B. die Art und Weise, wie sie sich auf dem

Bildschirm bewegen und sprechen, wertvoll und psychologisch ansprechend für sie. Wenn diese Verhaltensweisen die Herzen der Benutzer erwärmen sollen, werden sie sich freuen, wenn sie das Gefühl haben, dass die Figuren und Roboter selbst versuchen, ihre Herzen zu erwärmen.

10.

In diesem Beitrag haben wir die Frage der Sinneswahrnehmung herkömmlicher Computersysteme aufgeworfen und das Konzept einer “warmen” Schnittstelle erläutert. In Zukunft werden wir das vorgeschlagene Schnittstellenkonzept auf die Schnittstellengestaltung von PC-Betriebssystemen, persönlichen Telefonen (einschließlich Mobiltelefonen) und speziellen Maschinen zur Erstellung von Internet-Websites anwenden.

Referenzen

Mitsuru Aikawa 1995 Social Skills, herausgegeben von Kazuo Ogawa, überarbeitete und aktualisierte Ausgabe von Social Psychology Dictionary Kitaoji Shobo

Argyle,M. Henderson,M. 1985 Die Anatomie der Beziehungen Penguin Books Harmondworth

Asch,S.E. 1946 Forming impressions of personality : Journal of Abnormal and Social Psychology, 41,258-290

Buhrnmester,D., Furman,W., Wittenberg,M.T.,& Reis,H.T. 1988 Five domains of interpersonal competence in peer relationships. Zeitschrift für Persönlichkeits- und Sozialpsychologie, 55,991-1008

Davis,M.H. 1994 Empathy -A Social Psychological Approach- Westview Press (übersetzt von Akio Kikuchi: The Social Psychology of Empathy -Basics of Human Relations- 1999 von Kawashima Shoten)

Hays, R.B. 1988 Freundschaft (In Duck, S. (ed.) Handbook of Personal Relationships Wiley Chichester

Isozaki Miki 1995 Kommunikation, herausgegeben von Ogawa Kazuo, überarbeitete und neue Ausgabe des Wörterbuchs der Sozialpsychologie Kitaoji Shobo

Hiroyuki Kaiho (Hrsg.) 1997 Die Psychologie der “Warmen Kognition” Kaneko Shobo

Kikuchi Akio 1998 Auch die Wissenschaft des Mitgefühls Kawashima Shoten

Kikuchi Akio, Kazuya Horige (Hrsg.) 1994 Die Psychologie der sozialen Fähigkeiten Kawashima Shoten
Kono Izumi, Hisui Dai, Yoshizaka Chikun, Uekubo Shinichi Intelligent Interactive System Using Anthropomorphic Characters 1998 Report of the Human Interface Research Group of Information Processing Society of Japan 80-4
S., Eya Tameyuki, Bruderlin, A., A Basic study of interface agents 1996 Report of the Human Interface Research Group of Information Processing Society of Japan 69-8
Moroi Katsuhide, Nakamura Masahiko, und Wada Minoru 1999 Kommunikation, die Vertrautheit vermittelt: Begegnung, Tiefe und Verabschiedung Kaneko Shobo.
Nakamura, Masahiko 1989 A Study of the Development of College Student Friendships (I) - An Examination of the Initial Differences in Relationships: Eine Studie über das katabolische Phänomen der anfänglichen Unterschiede in Beziehungen (37. Jahrestagung der japanischen Gesellschaft für Gruppendynamik)
Nielsen,J. 1993 Gebrauchstauglichkeitstechnik, Academic Press
Parks,M., Floyd,K. 1996 Bedeutungen für Nähe und Intimität in Freundschaften. Journal of Social and Personal Relationships, 13, 85-107
Rubin, Z. 1970 Measurement of Romantic Love, Zeitschrift für Persönlichkeits- und Sozialpsychologie, 16, 265-273
Kazuko Shoji, Masayuki Kobayashi, Satoshi Suzuki 1990 Children’s Social Skills: Ihr Inhalt und ihre Entwicklung Die 32. Jahreskonferenz der Japanischen Gesellschaft für Pädagogische Psychologie Sammlung von Beiträgen 283
Shneiderman,B., 1992 Designing the User Interface, 2nd ed.
Hiroshi Tamura (Hrsg.) 1998 Human Interface Ohm Co.
Thibaut,J.W., Kelley,H.H. 1959 Die Sozialpsychologie von Gruppen.
Toennies,F., 1887 Gemeinschaft und Gesellschaft, Leipzig (übersetzt von Juichi Suginohara, 1957 Gemeinschaft und Gesellschaft, Iwanami Shoten)
Minoru Wada 1991 A Study of Interpersonal Competence - Creation of the Nonverbal and Social Skills Scales - Journal of Experimental Social Psychology 31 49-59
Yonemura Shunichi, Hosoya Mio, Nishiyama Shigeru 2000 A

Study on a Design Method for Interaction between a Person and an Anthropomorphic Agent IEICE Technical Report HCS99-70

Anhang] Liste der warmherzigen Gestaltungsprinzipien für Schnittstellen

Die Extraktion von Designprinzipien für Computerschnittstellen, die ein warmes Gefühl vermitteln, mit Bezug auf die im Text beschriebenen warmen Beziehungen. Designprinzipien sind hier abstraktere und umfassendere Regeln, die Vorrang vor Richtlinien haben, die spezifische Spezifikationen festlegen und den Boden für die Erstellung von Richtlinien bilden.

Bei der Extraktion der Gestaltungsprinzipien habe ich eine Brainstorming-Methode angewandt, um aus den sozialen Beziehungen und Aktivitäten, die die Quelle der Wärme sind, oder aus den sozialen Fähigkeiten, die die Grundlage dieser Beziehungen und Aktivitäten bilden, die Regeln zu extrahieren, die das Wesen der Bereitstellung von Wärme ausmachen.

Ich habe die Prinzipien, die ich extrahiert und erstellt habe, nach dem Inhalt der Zusammenfassung kategorisiert.

1. die Bevorzugung/Annäherung
2. Anhänglichkeit
3. Unterstützung/Betreuung
4. Entspannung und Seelenfrieden
5. Akzeptanz/Empathie
6. Reichhaltige Emotionen

Der Autor hat die auf diese Weise extrahierten Hauptpunkte in die folgenden drei Phasen eingeteilt

1. wenn der Benutzer mit der Verarbeitung des Systems beginnt
2. wenn der Benutzer sich im Prozess der Bearbeitung befindet.
3. wenn der Benutzer den Prozess an einem guten Punkt abschließt. (Unterbrechung.)

Im Folgenden finden Sie eine Liste einfacher Gestaltungsprinzipien für eine warmherzige Schnittstelle, die wir in dieser Studie extrahiert und organisiert haben.

Bei den Beispielen in diesem Artikel handelt es sich um

stationäre Mehrbenutzer-Computersysteme wie MS-Windows, die nicht nur in Büros, sondern auch in Privathaushalten immer mehr Verbreitung finden.
In der Tabelle steht “XX-san” für den Namen des Benutzers.

Tabelle_16

Gesetz der Wärme- und Kältewahrnehmung

Aus der Sicht der Molekular- und Teilchenbewegung
2005.10 Erste Veröffentlichung
(Gesetz)
Der Mensch.
nehmen Objekte (Moleküle, Gegenstände und Menschen) als warm wahr, wenn sie mit mehr (viel) in Kontakt kommen, und als kalt, wenn sie mit weniger in Kontakt kommen.
Vom physikalischen Standpunkt der molekularen Bewegungsseite aus betrachtet, ist der Mechanismus der Wärme- und Kälteempfindung durch die menschliche Haut wie folgt.
Je mehr Moleküle und Teilchen in einer bestimmten Zeit auf eine bestimmte Hautpartie treffen, desto wärmer (heißer oder heißer) wird sie empfunden.
Je weniger Moleküle und Teilchen in einer bestimmten Zeit auf eine bestimmte Hautpartie treffen, desto kühler (kälter oder kälter) fühlt sie sich an.
Die Anzahl der Moleküle und Teilchen, die in einer bestimmten Zeit auf die Haut treffen, ist.
(1) Je schneller (größer) die Geschwindigkeit (kinetische Energie) der Moleküle und Teilchen ist, desto größer ist die Geschwindigkeit (kinetische Energie), und je langsamer (kleiner) die Geschwindigkeit (kinetische Energie) ist, desto geringer ist die Anzahl der Moleküle und Teilchen pro Stunde.
(2) Je mehr Moleküle/Teilchen es gibt, desto größer ist die Anzahl der Moleküle/Teilchen, desto geringer ist die Anzahl der Moleküle/Teilchen.
Daraus folgt, dass die
(1) Je schneller (größer) die Geschwindigkeit (kinetische

Energie) der Moleküle und Teilchen, desto wärmer (heißer, heißer) fühlen sie sich an, und je langsamer (kleiner), desto kühler (kühler, kalt) fühlen sie sich an.
(2) Je größer die Anzahl der Moleküle/Teilchen, desto wärmer (heißer, heißer) und je geringer die Anzahl der Moleküle/Teilchen, desto kühler (kühler, kalt) fühlt es sich an.
Viele Moleküle und Teilchen, die auf ein Molekül oder Teilchen treffen = warm (heiß, heiß), wenn (1) schnelle Moleküle oder Teilchen = hohe kinetische Energie = hohe Temperatur, und (2) viele Moleküle oder Teilchen = hohe Feuchtigkeit.
Mit anderen Worten.
(1) Je höher die Temperatur, desto wärmer (heißer, heißer) und je langsamer (kleiner) desto kühler (kühler, kälter) fühlt es sich an.
(2) Je höher die Luftfeuchtigkeit, desto wärmer (heißer, heißer) und je niedriger die Luftfeuchtigkeit, desto kühler (kühler, kälter) fühlt sie sich an.
Die Anzahl der Gasmoleküle der Luft, die pro Stunde auf die Haut treffen, ist umso größer, je größer die kinetische Energie der Moleküle ist und je höher die Temperatur, desto mehr treffen sie auf die Haut. Die Dichte der Moleküle, die pro Stunde auf die Haut treffen, ist bei höheren Temperaturen größer. Wenn es sich heiß anfühlt, ist die Dichte der auf die Haut auftreffenden Moleküle höher und dichter, so dass sie sich gleichzeitig nass (feucht) anfühlt.
Wenn es dagegen kühl ist, ist die Anzahl der Moleküle, die in einer bestimmten Zeit auf die Haut treffen, geringer, und die Dichte der auf die Haut treffenden Moleküle ist geringer. Daher kann man sagen, dass sich die Haut, wenn sie kühl ist, gleichzeitig auch trocken anfühlt.
Wenn die Verteilungsdichte der Gasmoleküle durch die Entfeuchtung der Klimaanlage, die Gasmoleküle aus dem Raum pumpt und ins Freie abgibt, verringert sich die Anzahl der Moleküle, die auf die Haut treffen, und die Dichte ist geringer. Daher hat die gleiche Temperatur (die kinetische Energie der Moleküle) die gleiche Wirkung wie eine niedrigere Temperatur, wodurch sich die Haut kühler und trockener anfühlt.
Erhöht sich dagegen durch die Befeuchtung die Zahl der

Gasmoleküle (Wasserdampf verdunstet) in einem Raum, so steigt die Zahl der Moleküle pro Stunde auf der Haut, so dass sich die Haut wärmer anfühlt, auch wenn die Temperatur (kinetische Energie der Moleküle) gleich bleibt.
Es wird angenommen, dass die Klimaanlage die Anzahl der Moleküle, die pro Stunde auf die Haut treffen, verringert, indem sie die Bewegungsgeschwindigkeit (Energie) der Gasmoleküle im Raum reduziert.
In Bezug auf die Verringerung der Dichte der auf die Haut auftreffenden Gasmoleküle sind Entfeuchtung und Entfeuchtung durch Klimaanlagen ähnlich, und die Entfeuchtung durch Klimaanlagen kann für die Wahrnehmung kühlerer oder kälterer Luft verantwortlich sein.
Andererseits wird angenommen, dass das Heizen von Klimaanlagen die Anzahl der Moleküle, die pro Stunde auf die Haut treffen, erhöht, indem die Bewegungsgeschwindigkeit (Energie) der Gasmoleküle im Raum gesteigert wird.
Befeuchtung und Heizung ähneln sich insofern, als sie beide die Dichte der auf die Haut auftreffenden Gasmoleküle erhöhen, und die Befeuchtung kann die Ursache für das Wärmegefühl sein.
Der Zustand der molekularen Bewegung eines Gases (eine bestimmte Hautfläche der Moleküle und die Anzahl der Moleküle, die in einem bestimmten Zeitraum miteinander kollidieren) und die Wahrnehmung der Haut als heiß und kalt oder trocken und feucht sind eng miteinander verbunden. Die Anzahl der Molekülkollisionen nimmt mit der Geschwindigkeit der Moleküle und der Anzahl der Moleküle zu. Je höher die Anzahl dieser Zusammenstöße ist, desto wärmer (heißer und heißer) und feuchter fühlt es sich an.

Tabelle_17

Man kann sagen, dass die Kollisionsdichte der Luftmoleküle auf der menschlichen Haut von vornherein moderat und angenehm ist, und dass die Klimaanlage, die Heizung und die Entfeuchtung dementsprechend arbeiten.
Man kann sagen, dass jeder Gegenstand oder jede Person, auf die man mit einer hohen Frequenz oder Dichte trifft, sich

heißer anfühlt.
Wenn Sie zum Beispiel wissen wollen, was sich heißer anfühlt, ein Besucher, der mit viel “thump thump thump thump thump…” an die Haustür klopft oder ein Besucher, der mit weniger “thump ・・・・ thump…” an die Tür klopft, können Sie sagen, was sich für die Bewohner heißer anfühlt.
Das obige Gesetz gilt nicht nur für die menschliche Hautwahrnehmung, sondern auch für menschliche Beziehungen und die menschliche Persönlichkeit.
Menschen mit warmen (oder schlimmer noch, heißen und stickigen) Persönlichkeiten haben viele Treffer bei anderen. Sie versuchen, mit anderen zu kommunizieren, zu interagieren und mit ihnen in Kontakt zu treten, und versuchen, mit jedem zusammen zu sein.
Menschen mit kühlen Persönlichkeiten sind weniger erfolgreich bei anderen. Sie versuchen, allein und einsam zu sein, ohne viel Kommunikation, Interaktion oder Kontakt mit anderen.
Eine Person, die häufig albern ist, hart arbeitet und versucht, viel mit anderen zu reden, gilt beispielsweise als heißer als eine Person, die wenig mit anderen spricht.
In dieser Hinsicht kann eine Person mit einer warmen (heißen) Persönlichkeit als feucht und eine Person mit einer kalten (kühlen) Persönlichkeit als trocken bezeichnet werden.
2005 Erstmals veröffentlicht

Enge Gesellschaft, lockere Gesellschaft

-Japaner, die kein Yukuri mögen und spießig sind
2005.8-2008.4 Erstveröffentlichung
Die Gesellschaften der Welt lassen sich grob in zwei Typen einteilen: enge Gesellschaften mit großen Zwängen, Einschränkungen und Beschränkungen und lockere Gesellschaften.
Die japanische Gesellschaft ist eindeutig eine “enge” Gesellschaft.
In japanischen Schulen, Behörden und Unternehmen besteht die Tendenz zu glauben, dass je enger man seine Untergebenen und Schüler einschränkt, desto besser werden sie arbeiten und desto mehr Arbeit werden sie leisten. Die japanische

Gesellschaft wird von Organisationen beherrscht, in denen strenge Disziplin herrscht und die ihren Untergebenen und Schülern Einschränkungen und Begrenzungen auferlegen, sowie nervige und lästige Befehle und Einmischungen. Diese "militärischen" Gesellschaften sind in Schulen, Unternehmen und Regierungsstellen außerhalb des Militärs weit verbreitet. So regeln zum Beispiel die japanischen Schulregeln die Kleinigkeiten des täglichen Lebens der Schüler.
Man kann sagen, dass viele Japaner eine starke Neigung zu Einmischung und Zwang haben und dass sie eine "strenge" und "militärähnliche" Disziplin mögen.
Es wird als erstrebenswert angesehen, den anderen zu schelten, zu deprimieren, zu schikanieren, streng zu kontrollieren, zu trainieren, zu verprügeln, zurückzuhalten und auszubeuten.
Strenge Kontrolle und Einschränkung des Verhaltens, so dass die andere Person keinen Platz zum Spielen oder Entkommen hat, wird als gut angesehen, und "Freiheit ist schlecht, Regulierung und Einschränkung sind gut" und "Spielraum und Spielraum sind schlecht, Verengung und Einschränkung sind gut". So wurde beispielsweise die vom Ministerium für Bildung, Kultur, Sport, Wissenschaft und Technologie (MEXT) befürwortete "lockere Erziehung" von der Wirtschaft heftig kritisiert, weil man der Meinung ist, dass es nicht gut ist, Kinder und Untergebene ohne enge Bindung lernen zu lassen oder sie mit ihnen spielen zu lassen oder sie ohne Zwänge frei sein zu lassen.
In einer straffen Gesellschaft herrscht der Glaube vor, dass die Menschen, wenn sie nicht ständig kontrolliert, regiert und eingeschränkt werden, tun werden, was sie wollen, spielen und nicht effektiv arbeiten, wenn sie frei sind. Dies steht im Widerspruch zu der Vorstellung, dass jeder Einzelne ohne externe Führung von Fall zu Fall autonom und funktional wirksam handelt.
Was in Japan geschieht, ist das Gegenteil der "locker geregelten" Gesellschaft, die Untergebenen und Schülern die Möglichkeit gibt, Dinge zu tun, indem sie ihnen Ziele setzt und sie dann tun lässt, was sie wollen, sie spielen lässt, sie lobt und so viel wie möglich fordert, nicht zu sehr eingreift und ihnen erlaubt, allein zu handeln.

Die Japaner bevorzugen ein konstantes, kollektives, gemeinsames, solidarisches und führendes Verhalten. Sie bevorzugen dichte, eng gepackte Lebensräume in Büros, Pendlerzentren und Wohnungen, in denen es keinen Platz oder Raum zum Spielen gibt. Es herrscht eine erstickende Atmosphäre, in der es einer Person nicht erlaubt ist, anders zu handeln, und sie ihr Verhalten ständig an das der anderen anpassen muss. Auch in Fabriken und Büros ist Rationalisierung angesagt und der Gedanke, Verschwendung so weit wie möglich zu beseitigen, ist weit verbreitet.
Der Mangel an "Spielraum" und "Komfort" in der Gesellschaft ist ein Merkmal der "straffen" japanischen Gesellschaft.
Viele Japaner tun ständig etwas, um sich zu beschäftigen. Es gibt eine weit verbreitete Meinung, dass es schlecht ist, bei der Arbeit Urlaub zu machen, und dass die Menschen keine Lust auf Urlaub haben.
Der Grund für die Verbreitung dieser Vorstellung von "Geiz" als oberstem Gebot ist, dass Japan nicht wie die Philippinen oder Vietnam ist, wo die Menschen im ewigen Sommer leben und nicht einmal essen müssen, wenn sie schlafen. In Japan folgt auf den Herbst ein kalter und eisiger Winter. Die Jahreszeiten wechseln nur einmal im Jahr, und deshalb ist der Reisanbau (oder Feldanbau) ein einmaliges Ereignis, das Ergebnisse bringen muss. Wenn man versagt, droht eine Hungersnot, und in dieser Hinsicht muss man sicher sein, dass man Erfolg hat, und dafür gibt es keinen geistigen Spielraum. Hinzu kommt eine Reihe geistig und körperlich anstrengender Aufgaben, wie das Pflanzen von Reis, das Jäten von Unkraut usw.
Der Grund, warum die japanische Gesellschaft zu einer "harten Gesellschaft" geworden ist, liegt darin, dass die Gesellschaft die folgenden Aspekte der Gelassenheit und Muße verloren hat.
(1) Mangel an Gelassenheit
In Japan herrscht, ob bei der Arbeit oder im Studium, die Überzeugung vor, dass es schlecht ist, Spaß zu haben, und dass es schlecht ist, Spaß zu haben. Das Ausharren in den Schmerzen und Leiden der Arbeit hat sich in einen masochistischen Sinn für Vergnügen verwandelt. Es hat sich

eine “Mühelosigkeit des Unbehagens” entwickelt. Im Zusammenhang mit der Idee, dass es schlecht ist, leicht zu sein, ist es schlecht, die Arbeit zu versäumen, und es wird empfohlen, jeden Tag ins Büro zu kriechen und an Feiertagen zu arbeiten. In dieser Hinsicht ist es schlecht, geistig arm zu sein und die Zeit damit zu verbringen, sich ständig von etwas anderem gehetzt zu fühlen. Ironischerweise macht dieser Mangel an geistigem Freiraum die Japaner fleißig und hochproduktiv.

(2) Mangel an räumlichem Freiraum

In Japan herrscht die Vorstellung vor, dass leerer Raum unerwünscht ist und dass die Menschen versuchen, so viel Platz wie möglich zu beanspruchen. Wenn man im Großraum Tokio lebt, macht es den Menschen nichts aus, lange Fahrten in überfüllten Zügen zur Arbeit zu unternehmen oder in dicht gedrängten Häusern (“Kaninchenställe”, wie sie im Westen verspottet werden) zu leben. Sie mögen überfüllte Städte und lehnen die Verfügbarkeit von Platz und platzsparenden Einrichtungen ab. Sie sind gegen eine dezentralisierte Gesellschaft.

(3) Mangel an Zeit und Raum.

In Japan wird der Zeitplan gerne in den engen Arbeits- und Ausbildungsplan des Unternehmens gezwängt. Wenn es auch nur eine kleine Lücke im Zeitplan gibt, wird sie sofort gefüllt. Es ist besser, seinen Zeitplan in einen Plan zu quetschen. Oder es besteht die Tendenz zu glauben, dass es gut ist, mit einem vollen Zeitplan beschäftigt zu sein.

(4) Mangel an persönlichem Freiraum.

In Japan ist es schlecht für den Einzelnen, allein zu sein, und gut für den Einzelnen, ständig mit allen um ihn herum Schritt zu halten und zusammenzuarbeiten. Die Japaner hingegen leben in einer engmaschigen gegenseitigen Kontrolle mit ihrer Umgebung. Es herrscht ein Wettbewerb zwischen ihnen und ihrer Umgebung, wobei der Einzelne sein Bestes gibt, um mit den anderen Schritt zu halten, damit er nicht zurückbleibt. Es ist auch erwünscht, mit allen anderen in einem großen Raum zu sein, und die Privatsphäre ist streng geregelt. In dieser Hinsicht ist es schwierig, den persönlichen Raum zu sichern.

(5) Fehlender Platz in der Schule

Das japanische Bildungswesen neigt dazu, so viel Wissen wie

möglich in die Köpfe der Studenten und Schüler zu stopfen. Obwohl diese so genannte “paukorientierte Erziehung” oberflächlich betrachtet kritisiert wird, wird sie von den Japanern tief in ihrem Herzen akzeptiert. Es besteht die Vorstellung, dass akademische Fähigkeiten durch die Menge und die Details des erworbenen Wissens bestimmt werden, während die Fähigkeit, auf hohem Niveau zu stehen und aus einer breiten Perspektive zu denken und Entscheidungen zu treffen, oft unterschätzt wird.

In diesem Sinne kann man sagen, dass die japanische Gesellschaft, nicht nur im Bildungswesen, sondern generell in allen Bereichen, eine paukenorientierte Gesellschaft ist, die Öffnungen und Lücken nicht mag und die Dinge gerne einpaukt. Alle Japaner sind “Pauker-Pauker”. Diese Vorliebe für das Einpassen hat den Japanern die Fähigkeit verliehen, z. B. Halbleiterprodukte und Präzisionsinstrumente mit hoher Bauteilgenauigkeit und Montagedichte herzustellen.

Im Gegensatz zu Japan sind westliche Gesellschaften, die eine trockene Struktur von Individualismus und Liberalismus haben, nicht so dicht.

Westliche Gesellschaften sind dezentralisiert, wo sich jedes Mitglied frei und autonom bewegen kann, und sind lockerer und entspannter als japanische Gesellschaften. Allerdings wird von jedem Einzelnen ständig verlangt, dass er schnell und präzise Ergebnisse und Gewinne erzielt, und wenn er das nicht schafft, wird er vom Unternehmen sofort gefeuert. Darüber hinaus ist der Wettbewerb unter den Mitgliedern so hart, dass man, wenn man nicht aufpasst, dem Gesetz des Dschungels zum Opfer fällt und der Verlierer ist.

Dies unterscheidet sich von der “feuchten Enge” Japans, wo die Menschen gerne in einer dicht gedrängten Umgebung mit einem Gefühl der Erstickung und des Eingeschlossenseins leben, wo es ein Gefühl von Offenheit und Freiheit gibt, sie aber ihre eigenen Fähigkeiten ständig bis an die Grenze entwickeln müssen. Man kann dies als “trockene Strenge” bezeichnen (die schwer zu beschreiben ist). Diese trockene Strenge kann als eine Wüsten- oder Grasland-Strenge beschrieben werden, in der Nomaden- und Hirtenvölker leben. Die Härte der Gesellschaft bedeutet, dass es viel Stress im Leben und Selbstmord gibt. Dies ist einer der Gründe, warum

Selbstmorde in Japan so häufig sind.
Japanische Chefs und Lehrer binden ihre Untergebenen und Schüler gerne in einen engen Kreis ein. Unternehmen und Schulen werden als Ort der Ausbildung, des mentalen Trainings und der Wiederbelebung des Mutes angesehen, und die Härte und die Entbehrungen werden als Annahmen bekräftigt und gefördert.
In der Unternehmensführung ist es auch üblich, den Beitrag eines Mitarbeiters zum Unternehmen daran zu messen, wie viel er für das Unternehmen geopfert hat. Das Ausmaß, in dem der Mitarbeiter das aushält, was er ursprünglich tun wollte, wie z. B. die Anzahl der arbeitsfreien Tage, ist der Maßstab für seine Bewertung. Es besteht die Tendenz zu glauben, dass der Grad der Einschränkung oder des Zwangs für einen einzelnen Mitarbeiter proportional zu seinem Beitrag für das Unternehmen ist.
Es besteht also ein Zusammenhang zwischen der Einengung von Menschen und deren Mobbing. In einer engen Gesellschaft können wir davon ausgehen, dass Menschen eher dazu neigen, andere zu schikanieren oder zu schikanieren. In diesem Fall ist zunächst einmal zu bedenken, dass das enge Zusammenschnüren von Menschen selbst eine Form von Mobbing ist, d. h. es führt zu Mobbing. Darüber hinaus hat die Tatsache, dass die Mitglieder der Gruppe andere zur Zielscheibe ihrer Wut machen, um den Stress abzubauen, der durch die zu enge Bindung entsteht, zur Entstehung neuer Formen von Mobbing geführt.
Es wird auch angenommen, dass es in einer engen Gesellschaft wie der japanischen viele Menschen mit rauen Persönlichkeiten gibt. Man geht davon aus, dass eine Person mit einer strengen Persönlichkeit die folgenden Eigenschaften hat.
[1. Zwänge, Vorschriften]
Menschen eng an sich binden und ihnen keine Freiheit und keinen Spielraum lassen.
Abneigung gegen Spiel.
Sie ziehen es vor, Menschen einzuengen und zu beschränken.
Eine Vorliebe für Regeln, Vorschriften und Einschränkungen.
2. Erzwingen von Gewalt]
Menschen dazu zwingen, Dinge zu tun.

Jemanden beschuldigen, hart zu sein.
Menschen bis zur Belastungsgrenze drängen.
Es vorziehen, Menschen zu verletzen.
3. hohe Ansprüche
Anspruchsvoll. Hohes Anspruchsniveau. Schwierig zu befriedigen.
[4. angespannt, streng]
Zu streng sein. Zu ernst sein.
Die ganze Zeit zu nervös sein. Stirnrunzelnd.
[5. Mobbing, Aggression]
Bevorzugt, Leute zu schikanieren.
Aggressiv sein.
[6. Zwanghaft]
Bevorzugt, Menschen zu dominieren, Menschen herumzukommandieren. Menschen dazu bringen, das zu tun, was man sagt.
Nicht nachgeben gegenüber anderen. Die eigene Bequemlichkeit in den Vordergrund stellen und andere wegstoßen.
Sich nicht bei anderen zu entschuldigen. Zu denken, dass man immer Recht hat.
Willensstark sein. Aufdringlich sein. Überheblich sein. Eindringlich sein.
[7. Verbot, Verweigerung]
Eine Vorliebe für Verbote haben. Hart sein, um zu erlauben. Es lieben, Leute zum Schweigen zu bringen.
Eine negative Sicht der Dinge haben. Über die Dinge auf eine schlechte Art und Weise nachdenken. Pessimistisch sein.
Menschen ablehnen oder zurückweisen. Andere nicht anerkennen.
[8.]
Nicht auf die Gefühle anderer Rücksicht nehmen. Menschen verletzen, indem man offen sagt, was man denkt. Harte Kritik an anderen.
Man geht davon aus, dass es in der japanischen Gesellschaft mehr Menschen mit diesen rauen Persönlichkeiten und Verhaltensweisen gibt als in anderen, laxeren Gesellschaften. Es wird auch angenommen, dass Menschen mit diesen harten Persönlichkeiten und Verhaltensweisen in der japanischen Gesellschaft eher in die oberen Ränge von Unternehmen,

Behörden und Schulen aufsteigen als andere.
Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die japanische Gesellschaft eine harte Gesellschaft ist, der es an geistiger Gelassenheit mangelt und die diese Härte nicht auf eine positive Art und Weise akzeptiert.
Die Behauptung, die Japaner seien ein friedliches Volk, das Harmonie bevorzugt, könnte ein Trick sein, um die mentale Härte der Japaner hinter der scheinbaren Gelassenheit ihrer Gesellschaft zu verbergen.
Alternativ können die Verhaltensmuster des japanischen Militärs, das im Pazifikkrieg so viele Gräueltaten begangen hat, auf der Grundlage einer solchen "Härte" und "mangelnden mentalen Reserve" analysiert werden. Man kann davon ausgehen, dass diese "Härte" im Laufe der Zeit an die heutigen japanischen Schulen, Unternehmen und Regierungsstellen weitergegeben wurde. Auch heute noch sind japanische Schulen, Unternehmen und Behörden harte Organisationen, und ihre Mitglieder leiden ständig unter den Belastungen, die solche Strenge mit sich bringt, aber gleichzeitig akzeptieren sie sie als etwas Positives, da sie mit Selbstdisziplin verbunden sind.
Hinter der Bejahung dieser Härte steht die Angst vor der Freiheit, eine nasse Regulierungsorientierung, die Entspannung verweigert, und die Überzeugung, dass "der Mensch, wenn er sich selbst überlassen wird, nachlässt und egoistische Dinge tut und keinen wirksamen Beitrag zur Gesellschaft leistet" und "der Mensch ruiniert wird, wenn er nicht streng reguliert wird".
Wenn die Gesellschaft nicht streng reguliert wird, können die Menschen natürlich nicht hart arbeiten und eine hohe Produktivität erreichen, so dass sie nicht zu einer großen Nation werden können. Es ist jedoch nur eine Frage des Grades, und eine zu stark regulierte Gesellschaft gibt Anlass zur Sorge.
Um dem stressbedingten Mobbing und den Selbstmorden entgegenzuwirken, wird in Zukunft eine "soziale Entspannungsbewegung" erforderlich sein, um die Strenge der japanischen Gesellschaft zu verringern.
2005.8 Erstmals veröffentlicht

Weiche (weiche), harte (harte) Gefühle, über den Charakter

2006.4 Erstveröffentlichung
Der Autor hat versucht, das Wesen und den Charakter von Menschen und Gegenständen, die den Menschen ein Gefühl von Weichheit und Härte vermitteln, wie folgt zusammenzufassen.

Tabelle_18

2006 Erstes Erscheinen

Angespannte Gesellschaft und entspannte Gesellschaft

September 2014
Ein interessantes Ergebnis zeigt sich, wenn man die Ergebnisse der Simulation der Bewegung von Gas- und Flüssigkeitsmolekülen in Bezug auf den Zustand der realen Gesellschaft betrachtet.
Gasmolekül-Bewegungstyp = trockene Gesellschaft = mobile Gesellschaft = männlich dominierte Gesellschaft (d.h. westliche Gesellschaft, etc.)
Flüssigmolekül-Bewegungstyp = feuchte Gesellschaft = sesshaft lebende Gesellschaft = weiblich dominierte Gesellschaft (z.B. Chinesen, Japaner, etc.)
Bei der gasförmigen Molekularbewegung hingegen bewegt sich jedes Teilchen einzeln und mit hoher Geschwindigkeit, und es gibt keine nutzlose Kraft zwischen den Teilchen, so dass jedes Teilchen entspannt ist und sich bewegt.
Betrachtet man dagegen die Bewegung von Flüssigmolekülen, so stellt man fest, dass die Teilchen vereinigt und gruppiert sind und dass zwischen ihnen eine ständige gegenseitige Überwachung, Aufmerksamkeit und Anziehungskraft herrscht, wobei jedes Teilchen ständig unter einer Art Spannung steht.
Die japanische Gesellschaft kann in Wirklichkeit als eine

Gesellschaft mit flüssig-molekularer Bewegung angesehen werden, in der sich die Mitglieder nicht wohl fühlen und sich ständig gegenseitig überwachen und berücksichtigen. Die Nachbarschaftswache aus der Vorkriegszeit ist ein typisches Beispiel für diese Art von Gesellschaft.
Im Vergleich dazu scheinen nomadische Gesellschaften, wie die in Europa und den Vereinigten Staaten, etwas lockerer und entspannter in ihrer Haltung zu sein.
2014 Erstmals veröffentlicht

Tabelle_1

Tabelle	Helle Persönlichkeit		
Name des Gegenstands	Name des Gegenstands	Beschreibung	Adjektive
1.	Güte/Plus		
1-1	Positivität	Die Helligkeit des Lichts wird als überlebenswichtig angesehen, denn sie befreit von der Angst vor der Dunkelheit, der Unverständlichkeit und der Angst vor unsichtbaren Feinden, die angreifen.	Eine wünschenswerte Sache. Gut. Hoffnungsvoll. Lebensbejahend. Nicht depressiv sein. Positiv.
1-2	Effektivität und Bequemlichkeit	Wenn es hell ist, ist es praktisch und nützlich im Leben, Dinge sehen zu können, die im Dunkeln unsichtbar waren.	Bequemlichkeit im Leben. Nützlichkeit im Leben.
1-3	Positive Emotionalität	Helligkeit erzeugt aufgrund ihrer Erwünschtheit und Güte positive Emotionen wie Glück, Freude und Spaß in den Köpfen der Menschen.	Glücklich sein. Optimistisch sein. Glücklich sein. Fröhlichkeit.
1-4	Legalität, positive Moral	Im Licht des Tages ist es schwierig, Unrecht zu tun, und jeder versucht, das Richtige zu tun.	Das Legale. Das Richtige zu tun.
2.	Das Fehlen des Schattens		
2-1	Die Nicht-Deckung	Je heller das Licht auf die Dinge scheint, desto besser sehen sie aus. Man kann sich nirgendwo verstecken (versteckt, unsichtbar).	Kein Feilschen. Kein Hin und Her. Keine Bosheit. Fairness. Ehrlichkeit. Offen sein. Über Dinge gut informiert sein.
2-2	Unschärfe/Nicht-Verdächtigkeit	An hellen Orten gibt es keine schattigen (schwer zu sehenden) Bereiche, so dass man die Dinge so akzeptieren kann, wie sie sind, ohne alles in Frage zu stellen oder zu überprüfen.	Keine Besessenheit. Keine klebrigen Punkte. Aufgeschlossenheit. Nicht zynisch zu sein Geradlinig.
2-3	Ausgehen	Indem man den dunklen Raum verlässt und aktiv in die hellere Welt da draußen (mit anderen Menschen) hinausgeht und sich aktiv der Außenluft aussetzt, kann man Leichtigkeit des Geistes gewinnen.	Gut mit Menschen umgehen können. Nicht zurückgezogen zu sein. Nicht überwältigt zu sein. Aufgeschlossenheit. Kontaktfreudig sein.
3.	Aufgeräumt		
3-1	Klarheit, Deutlichkeit und Rationalität	Wenn das Licht hell ist, sehen die Dinge klarer und besser aus. Man kann in einer geraden Linie durch die Ferne sehen. Es erhöht die Gewissheit, Dinge zu sehen.	Klarheit. Deutlich sehen. Klarheit. Klarheit.
3-2	Verstehbarkeit	Wenn das Licht hell ist, kann man Dinge sehen, die vorher unklar oder schwer zu erkennen waren. Besseres Verständnis der Dinge.	Klug sein. Verstehen. Klug. Einfühlsam und analytisch sein.
3-3	Durchlässigkeit	Wenn das Licht durchscheint und ungehindert hindurchgehen kann, wirkt der Raum heller.	Transparent sein. Klar.

4.	Wärme		
4-1	Photothermische	Die Wärme eines hellen Lichts (der Sonne) macht das Herz eines Menschen heiß und fröhlich.	Fröhlich. Hohe Spannung. Beschwingt.
4-2	Aktivität	Die Wärme des hellen Lichts (der Sonne) verleiht dem Menschen Bewegungsenergie, erwärmt sein Herz und macht ihn aktiv in seinem Handeln.	Lebendig sein. Tatkräftig. Fließend. Kräftig. Aktiv. Lebendig.
5.	Trockenheit		
5-1	Sonnig	Sich sonnig und hell fühlen, frei sein von der Düsternis und Nässe (Feuchtigkeit), die man bei Regen empfindet.	Sonnig sein. Knackig und klar sein.
6.	Glanz		
6-1	Photolumineszenz	Der hellste Teil des Lichts scheint zu leuchten, wenn man es aus der Dunkelheit betrachtet.	Brillant sein. Glänzend.
7.	Gesundheit		
7-1	Gesundheit und Wohlbefinden	Wenn der Körper in guter körperlicher Verfassung und frei von Beschwerden und Krankheiten ist, kann man energiegeladen und aktiv handeln und auf seine Mitmenschen einen strahlenden Eindruck machen.	Gesund sein. Gesund sein. Sich gut fühlen.
8.	Geradheit		
8-1	Geradlinigkeit	Das Licht ist gerade in der Bewegungsrichtung.	Geradlinigkeit des Geistes. Ehrlichkeit.
9.	Geschwindigkeit		
9-1	Geschwindigkeit	Licht bewegt sich extrem schnell.	Schnell sein.

Zurück zur ersten Seite.

Tabelle_2

Tabelle	Dunkler Charakter		
Name des Gegenstands	Name des Gegenstands	Beschreibung	Adjektive
1.	Schlechtigkeit/Negativität		
1-1	Negativität	Dunkelheit wird negativ als Hindernis für das Überleben gesehen, z. B. wenn man von einem unsichtbaren Feind angegriffen wird oder in eine unsichtbare Grube fällt.	Dem Leben gegenüber negativ eingestellt sein. Rückständig sein.
1-2	Unbequemlichkeit	Kann im Dunkeln nichts sehen und ist im Leben unpraktisch.	Versucht nicht, für andere hilfreich zu sein. Unbequem.
1-3	Negative Emotionalität	Dunkelheit erzeugt aufgrund ihrer Negativität negative Emotionen (Traurigkeit, Wut, Unglücklichsein, Schmerz, Aggression) in den Köpfen der Menschen.	Unglücklich sein. Traurigkeit. Leicht wütend zu sein. Schmerzen haben. Leicht wütend zu werden.
1-4	Illegalität/Antimoralität	Wenn es dunkel ist, tun Menschen heimlich böse Dinge und fühlen sich	Schlechte Dinge. Schuldgefühle.

		schuldig, weil die bösen Taten nicht für die Umgebung sichtbar sind.	
2.	Das Vorhandensein von Schattierungen		
2-1	Verborgenheit	Im Dunkeln sind die Dinge nicht gut zu sehen.	Das hat zwei Seiten. Abgeschottet sein.
2-2	Misstrauen	Wenn es dunkel ist, ist es schwierig, die Dinge im Schatten zu sehen, also muss man jede einzelne Person oder Sache verdächtigen oder überprüfen, um zu sehen, ob man etwas falsch macht.	Skeptisch sein.
2-3	Nicht-aus-dem-Haus-gehen	Im Dunkeln drinnen bleiben und sich weigern, nach draußen zu gehen und mit anderen zusammenzukommen.	Ein Einsiedler sein.
3.	Mangel an Klarheit		
3-1	Undurchsichtigkeit	Wenn es dunkel ist, kann man die Dinge nicht klar sehen.	Mangel an Klarheit. Mangelnde Klarheit.
3-2	Unbegreiflichkeit	Wenn es dunkel ist, kannst du die Dinge nicht klar sehen und bleibst unsicher, und deine Fähigkeit zu verstehen ist eingeschränkt.	Nicht weise sein. Mangel an Verständnis und Analyse.
3-3	Undurchsichtigkeit	Wenn das Licht durch eine undurchsichtige Substanz blockiert wird, die das Licht nicht durchlässt, fühlt sich der Bereich dunkler an.	Undurchsichtig sein. Bewölkt.
4.	Mangel an Leidenschaft		
4-1	Nicht-photothermisch	Das Fehlen von hellem Licht (Sonne) nimmt dem Menschen die Leidenschaft aus dem Herzen und macht ihn düster.	Trübsinn.
4-2	Untätigkeit	Das Fehlen von hellem Licht (Sonne) erschöpft die kinetische Energie des Menschen und macht sein Verhalten inaktiv.	Untätigkeit. Mangel an Energie.
5.	Nässe		
5-1	Nässe	Ein Tag, an dem sich das Wetter schlecht und düster anfühlt, wird von der düsteren Nässe (Feuchtigkeit) des Regenwetters beherrscht.	Trübsinn.
6.	Mangel an Glanz		
6-1	Nicht glitzernde	Dunklere Farbtöne haben keine Brillanz.	Nüchtern.
7.	Übelkeit		
7-1	Ungesundheit und Morbidität	Ungesunde oder morbide Körperteile machen einen düsteren Eindruck, sind energielos und unfähig, aktiv zu sein.	Ungesund. Krankhaft. Unwohlsein.
8.	Verkrümmung und Verzerrung		
8-1	Verzerrung	Die Richtung der Reise ist gebogen	Die des

		oder verzerrt, sie hat die Geradlinigkeit des Lichts verloren.	Wirbelwinds. Die Verzerrtheit des Geistes. Verdrehtheit.
9.	Langsamkeit		
9-1	Langsame Geschwindigkeit	Die Geschwindigkeit des Fortschritts ist langsam, hat die Schnelligkeit verloren, die das Licht hat.	Trägheit.

Zurück zur ersten Seite.

Tabelle_3

	[1.					
Nummer	Inhalt des Items (Hypothesenübereinstimmung)	-Bright-	Weder noch.	-Weder noch.	Item-Inhalt (Hypothese nicht übereinstimmend)	-Z-Score
1	Versuchen, anderen zu helfen.	70.443	18.719	10.837	Nicht versuchen, anderen zu helfen.	9.420
2	Dem Leben gegenüber positiv eingestellt sein.	60.099	18.227	21.675	Rückständig im Leben sein.	6.054
	[2.					
Nummer	Iteminhalt (Hypothesenübereinstimmung)	-Bright-	Weder noch.	-Weder noch.	Item-Inhalt (Hypothese nicht übereinstimmend)	-Z-Score
3	Keine Umkehrung.	42.365	18.719	38.916	Umgekehrte Seite.	0.545
4	Ehrlich sein.	53.202	19.212	27.586	Zynismus.	4.061
5	Kontaktfreudig sein.	60.591	25.616	13.793	Zurückgezogen zu sein.	7.731
	[3.					
Nummer	Inhalt der Items (Hypothesenübereinstimmung)	-Bright-	Weder noch.	-Weder noch.	Item-Inhalt (Hypothese nicht übereinstimmend)	-Z-Score
6	Eine klare Haltung einnehmen.	55.172	23.153	21.675	Der Mangel an Klarheit in der Haltung, die Sie einnehmen.	5.444
7	Die Dinge besser verstehen zu können.	50.739	28.079	21.182	Nicht in der Lage sein, Dinge gut zu verstehen.	4.966
8	Wie das kristallklare Gefühl.	83.744	11.330	4.926	Ich mag das schlammige Gefühl.	11.926
	[4.					
Nummer	Inhalt der Items (Hypothesenübereinstimmung)	-Bright-	Weder noch.	-Weder noch.	Item-Inhalt (Hypothese nicht übereinstimmend)	-Z-Score
9	Fröhlich sein.	70.936	19.704	9.360	Trübsinnig sein.	9.791
10	Bei guter Gesundheit sein.	68.966	16.749	14.286	Mangel an Energie.	8.538
	[5.01					
Anzahl	Iteminhalt (Hypothesenübereinstimmung)	-Bright-	Weder noch.	-Weder noch.	Item-Inhalt (Hypothese nicht übereinstimmend)	-Z-Score

11	Die Einstellung zu nehmen ist sonnig.	67.980	24.138	7.882	Die düstere Haltung, die Sie einnehmen.	9.831
	[6.					
Nummer	Iteminhalt (Hypothesenübereinstimmung)	-Bright-	Weder noch.	-Weder noch.	Item-Inhalt (Hypothese nicht übereinstimmend)	-Z-Score
12		46.798	28.079	25.123	Nüchtern sein.	3.641
	[7.					
Nummer	Iteminhalt (Hypothesenübereinstimmung)	-Bright-	Weder noch.	-Weder noch.	Item-Inhalt (Hypothese nicht übereinstimmend)	-Z-Score
13	Begradigung des Geistes.	63.547	16.256	20.197	Verzerrter Geist.	6.749
	[8.01					
Anzahl	Iteminhalt (Hypothesenübereinstimmung)	-Bright-	Weder noch.	-Weder noch.	Item-Inhalt (Hypothese nicht übereinstimmend)	-Z-Score
14		42.857	34.483	22.660	sich langsam bewegende Dinge.	3.555

Zurück zur ersten Seite.

Tabelle_4

Abmessungen von trocken und nass	Trocken	Nass
Heiß und kalt Abmessungen	Kalt	Warm
Dimensionen von hell und dunkel	Hell	Dunkel

Zurück zur ersten Seite.

Tabelle_5

Gegenstand Symbol	Artikelinhalt (Hypothese = trocken)	Trocken		Trocken	Inhalt der Hypothese (Hypothese = nass)	Z-Wertung	Signifikanzniveau
E25	Die Kälte der Menschen.	52.245	17.959	29.796	Die Wärme der Menschen.	3.879	0.01
F19	Vorliebe für blaue Farben.	69.820	12.162	18.018	Vorliebe für die Farbe Rot.	8.235	0.01

Rückkehr zur ersten Seite.

Tabelle_6

Gegenstand Symbol	Artikelinhalt (Hypothese = trocken)	Trocken		Trocken	Inhalt der Hypothese (Hypothese = nass)	Z-Wertung	Signifikanzniveau
3	Die Menschen müssen fröhlich sein.	64.929	15.166	19.905	Die Menschen müssen dunkel sein.	7.101	0.01

Zurück zur ersten Seite.

Tabelle_7

1.	Bevorzugung/Nähe	Sich jemandem mit Gefallen nähern und versuchen, eine enge Beziehung zu ihm aufzubauen.
2.	Anhänglichkeit	Aufrechterhaltung der intimen Beziehung (Nähe, Zweisamkeit), die zwischen der anderen Partei aufgebaut wurde.

3.	Unterstützung und Pflege	Anderen helfen, ihr Wohlbefinden zu verbessern. Mitgefühl und Fürsorge für andere zeigen. Freundlich zu anderen sein. (Sowohl an sich selbst als auch an andere denken.
4.	Entspannung und Sicherheit	Die Anspannung des Gegenübers abbauen. Beruhigung des Gegenübers.
5.	Akzeptanz und Einfühlungsvermögen	Den anderen so akzeptieren, wie er oder sie ist. (Bejahung der anderen Person.) Einfühlungsvermögen für die andere Person haben.
6.	Reichhaltige Emotionen.	Komplexe, reichhaltige (nicht monotone) Emotionen, wie z. B. Gesichtsausdrücke, gegenüber einem Partner ausdrücken.
7.	Freiwilliger Dienst	Der Versuch, etwas zu tun, was dem anderen nützt, ohne eine Entschädigung oder einen Gewinn zu suchen, ohne Gewinn und Verlust zu berücksichtigen. Ehrenamtliche Tätigkeit.

Zurück zur ersten Seite.

Tabelle_8

(1) Psychologische Nähe	Psychologisch gesehen, der Versuch, der anderen Person nahe zu sein.
(2) Beitrag zur Anpassung an die Umwelt	Der Versuch, der anderen Person beim Überleben zu helfen.

Zurück zur ersten Seite.

Tabelle_9

1.	Abscheu/Ignorieren	Versuchen, die andere Person mit Abscheu zu meiden oder zu ignorieren.
2.	Entfremdung	Aufrechterhaltung eines Geisteszustandes, um nicht zu versuchen, dem Gegner nahe zu kommen.
3.	Nicht-Unterstützung/Unfreundlichkeit	Egozentrisch sein. (Es ist mir egal, was mit anderen passiert, solange es gut für mich ist. Andere nicht belästigen oder ihnen die Hilfe geben, die sie verdienen. Keine Rücksicht oder Rücksicht auf andere nehmen. Unfreundlich zu anderen sein.
4.	Nervosität/ Ängstlichkeit	Die andere Person nervös machen. Die andere Person unruhig machen.
5.	Ablehnung/Unterschied	Sich weigern, die Meinung der anderen Person zu akzeptieren. (Die andere Person verleugnen.) Sich nicht in die andere Person einfühlen und betonen, dass man nicht mit ihr übereinstimmt.
6.	Fehlen von Emotionen.	Intelligent und logisch, aber ohne Emotionen in Mimik und Sprache.
7.	Kalkulierend und geschäftsmäßig	Mit jemandem in dem Maße verkehren, wie er Ihnen (hauptsächlich monetäre und mühsame) Vorteile (Gewinn) bringt. Den Umgang mit anderen auf einer Gewinn-und-Verlust-Basis aufbauen. Jemanden unnachgiebig abweisen, der für Sie nicht geschäftlich oder nützlich ist.

Zurück zur ersten Seite.

Tabelle_10

(1) Psychologische Abkehr	Der Versuch, sich psychologisch von der anderen Person zu entfernen.
(2) Nicht zur Anpassung an die Umwelt beitragen, ein Hindernis werden	Nicht versuchen, der anderen Person beim Überleben zu helfen. (Versuchen, zu behindern.)

Zurück zur ersten Seite.

Tabelle_11

	[Warm und kalt]						

Nummer	Item-Inhalt (Hypothese passt)	-Warmherzigkeit	Weder noch.	-Wärme.	Item-Inhalt (Hypothese nicht übereinstimmend)	-Z-Score	Signifikanz
1	Der Versuch, sich anderen mit Bevorzugung zu nähern.	73.762	17.327	8.911	Versuchen, andere zu ignorieren.	10.137	0.01
2	Versuchen, enge Beziehungen zu anderen zu pflegen.	66.337	18.812	14.851	Versucht, sich von anderen zu entfremden.	8.121	0.01
3	Anderen Hilfe zu leisten.	70.792	20.792	8.416	Es ist egal, was mit anderen passiert, solange es gut für einen selbst ist.	9.961	0.01
4	Versuchen, andere zu beruhigen.	81.683	15.347	2.970	Versuchen, andere zu verunsichern.	12.159	0.01
5	Versuchen, sich in andere einzufühlen.	58.911	27.723	13.366	Versuchen zu betonen, dass man mit anderen nicht einverstanden ist.	7.614	0.01
6	Anderen gegenüber reiche Gefühle zeigen.	66.832	22.277	10.891	Die Abwesenheit von Emotionen in der Mimik und Sprache gegenüber anderen.	9.018	0.01
7	Der Versuch, etwas zu tun, das für andere von Vorteil ist, ohne Gewinn oder Verlust.	63.861	27.723	8.416	Unerbittlich andere abweisen, die für einen selbst nicht von Nutzen sind.	9.269	0.01

Zurück zur ersten Seite.

Tabelle_12

1.	Bevorzugung/Nähe
1-1.	Nennen des Namens der anderen Person (Vorname, Spitzname) während eines Dialogs. (Wenn man den Namen der Person nennt, fühlt sie sich näher.
Beispielsituation]	Allgemein bei der Erwiderung einer Antwort an die andere Partei.
Beispiel für eine Antwort]	Oh, Mr. XXX, in der Tat. ・・・・” usw.
1-2.	Zur Begrüßung der anderen Person.
Beispiel.	Wenn man jemanden anrempelt und ein Gespräch beginnt, zum Beispiel.
Antwortbeispiel]	Guten Morgen, Herr XXX. (Je nach dem, wann wir uns getroffen haben.) Es ist lange her. (Das hängt von der Zeit ab, die seit unserer letzten Begegnung vergangen ist.
1-3.	Versuchen, jemanden gut kennen zu lernen. (Aktiv versuchen, eine

	Beziehung aufzubauen, sich zu nähern, zu berühren, Freundschaft zu schließen.
Beispielszene]	Zum Beispiel, wenn man jemanden zum ersten Mal trifft.
Antwortbeispiel]	“Nice to meet you, I’m△△, nice to meet you~” (positiv antworten).
1-4.	Kommunizieren Sie die Bevorzugung der anderen Person in einer positiven Weise.
(Beispielszene)	Wenn sich die andere Person daran gewöhnt hat, mit Ihnen zu sprechen.
Antwortbeispiel]	Ich gewöhne mich mehr und mehr an Herrn XXX.
1-5.	Jemandem dafür danken, dass er einen gut behandelt hat.
Beispiel-Situationen	Wenn die andere Partei häufig Gebrauch macht
Antwort Beispiel	Ich bin Herrn XXX für seine Hilfe bei jeder Gelegenheit dankbar.
1-6.	Der Versuch, jemanden dazu zu bringen, Sie mehr zu belästigen. (Verhätscheln.)
Beispiel.	Wenn die andere Person weniger oft mit Ihnen spricht.
Antwortbeispiel	Ich würde mich freuen, wenn du mehr Zeit mit mir verbringen würdest.
1-7.	1-7. Richtiger Augenkontakt mit der anderen Person.
[Beispielsituation]	Wenn die andere Person Sie ansieht.
Antwort Beispiel]	Fangen Sie das Gesicht der anderen Person mit Ihren Augen ein, und zwar in deren Blickrichtung, so dass Sie ihr zugewandt sind.
1-8.	Selbstentblößung gegenüber der anderen Person.
Beispielsituation]	Wenn die andere Person sich daran gewöhnt hat, mit Ihnen zu sprechen.
Antwortbeispiel	Um die Wahrheit zu sagen, bis ich XXX getroffen habe, war ich ganz allein und einsam.
2.	Anhang
2-1.	Freude über das Wiedersehen mit der anderen Person.
Beispielszene	Zum Beispiel, wenn man die andere Person wiedersieht.
Antwort Beispiel	Ich freue mich, Sie wiederzusehen, Mr. XXX.
2-2.	Machen Sie die andere Person nicht einsam. (Lassen Sie ihn/sie nicht allein, begleiten Sie ihn/sie.
Beispiel für eine Szene	Wenn die andere Partei allein ist, anstatt sich mit jemandem zu unterhalten, z. B. am Telefon.
Antwortbeispiel]	Ich werde immer für dich da sein.
2-3.	Seien Sie freundlich zu anderen. (Freundliche, nette Mimik und Gestik.) [Während der Kommunikation].
[Beispiel]	Allgemein, wenn du mit der anderen Person interagierst.
Antwortbeispiel]	Wie z. B. eine liebevolle Mimik, die du deinem Gegenüber zeigst (z. B. ein Zwinkern).
2-4.	2-4. Sich bei anderen bedanken.
Beispiel für eine Situation]	Wenn die andere Person z. B. unsere Probleme gelöst hat.
Antwortbeispiel]	Ich danke dir. Dank XXX bin ich jetzt in besserer Verfassung.
2-5.	Um sich bei einer Person zu entschuldigen. 2-5. Um sich bei der anderen Partei zu entschuldigen.
Beispiel.	Zum Beispiel, wenn man es versäumt hat zu kommunizieren und die andere Person verärgert hat.
Antwortbeispiel]	Es tut mir leid. Verzeihen Sie mir.

2-6.	Einer Person gegenüber Zuneigung ausdrücken.
[Beispielszene]	Wenn jemand etwas Nettes für dich tut, zum Beispiel.
[Antwortbeispiel]	(Ich habe Sie sehr lieb, Herr XXX, der mich gut behandelt. (Ich liebe Sie, Herr XXX.)
2-7.	2-7. Seien Sie anderen gegenüber offen. 2-7. Seien Sie offen gegenüber der Person, mit der Sie sprechen.
Beispiel	Wenn die andere Person in letzter Zeit häufiger mit Ihnen spricht und sich daran gewöhnt hat, mit Ihnen zu sprechen.
Antwortbeispiel	"Entschuldigung, ich habe einen Fehler gemacht! ("Es tut mir leid, ich habe einen Fehler gemacht.") Sagen Sie solche Förmlichkeiten wie "Es tut mir leid, ich habe einen Fehler gemacht" erst, wenn sich die andere Person daran gewöhnt hat, sie zu benutzen.) Reagieren Sie freundlich auf eine Person, die Ihnen bereits vertraut und nahe steht, während Sie auf einen Gast, den Sie nur vorübergehend treffen, eher distanziert reagieren sollten.
2-8.	Eifrig, die andere Person zu treffen. (Versuchen Sie, die Häufigkeit der Kommunikation mit der anderen Person so weit wie möglich zu erhöhen. Kommunizieren].
[Beispielsituation]	Wenn die andere Person Ihre Anwesenheit häufig verlässt.
Antwortbeispiel]	Herr XXX, ich möchte Sie öfter sehen.
2-9.	Zeigen Sie, dass Sie Ihr Bestes tun, um anderen zu helfen. [in der Kommunikation].
[Beispielsituation]	Zum Beispiel, wenn Sie kurz davor sind, eine große Menge an Arbeit zu erledigen.
Beispiel für eine Antwort]	Ich werde mein Bestes für Sie tun! Das heißt, dass.
2-10.	Versuchen, der anderen Person zu gefallen. [in der Kommunikation].
[Beispielsituation]	Genau ein Jahr (sechs Monate…) seit die andere Person begonnen hat, sich mit Ihnen zu treffen. genau ein Jahr (sechs Monate…) seit sie begonnen hat, sich mit Ihnen zu treffen.
Antwortbeispiel]	Einer Person ein Geschenk per E-Mail zukommen lassen, z. B. ein Bild oder einen Ton der Art von Bild oder Ton, die sie mag.
2-11.	So tun, als ob man der anderen Person etwas schuldig wäre.
(Beispielszene)	Wenn jemand wiederholt etwas Nützliches für Sie tut.
[Antwortbeispiel]	Ich verdanke es Ihnen, dass ich so fleißig arbeiten kann. Ich danke Ihnen vielmals.
2-12.	2-12. Wünschen Sie der anderen Person, Sie weiterhin zu sehen.
Beispiel.	Wenn Sie sich von Ihrem Partner verabschieden, nachts, usw.
Antwortbeispiel]	Gute Nacht, Herr XXX. Ich sehe Sie morgen wieder.
2-13.	Verabschiedung von einem Partner.
Beispiel.	Wenn die andere Person mit Ihnen Schluss macht, zum Beispiel.
Antwortbeispiel]	Herr XX, dass ich mehr Zeit mit dir verbringen möchte. Ich vermisse dich.
2-14.	Trauer über eine dauerhafte Trennung von Ihrem Partner [am Ende].
[Beispielszene]	Wenn die andere Person an einen Ort geht, an dem Sie sie nie wieder sehen werden.
[Antwortbeispiel]	'Ich bin traurig, ich bin traurig, dass ich Herrn XXX nie wieder sehen werde. Es ist ein echter Abschied. Ich kann es nicht ertragen.

2-15.	Folgen Sie Ihrem Partner, wohin er oder sie geht.
[Beispielszene]	Wenn die andere Person versucht, den Platz zu verlassen.
Antwortbeispiel]	Mitgehen und dabei sagen: “Warten Sie, Herr XXX!
3.	Hilfe und Pflege
3-1.	Sich des Zustands der anderen Person bewusst sein oder sich um ihn sorgen (z. B. um die Gesundheit).
Beispielsituationen]	Wenn sich die Umgebung (z. B. die Temperatur) seit der letzten Begegnung mit der anderen Person erheblich verändert hat.
Antwortbeispiel	Wie geht es Ihnen? Haben Sie sich trotz der kühleren Temperaturen eine Erkältung zugezogen? “Es ist schon spät, solltest du nicht ins Bett gehen?
3-2.	Sich um andere kümmern, sie unterstützen und für sie sorgen.
Beispielsituationen]	Wenn die andere Partei im Gespräch feststeckt, arbeiten Sie.
Antwortbeispiel]	“Herr XXX, geht es Ihnen gut? Sie können mir gerne sagen, was Sie nicht verstehen.
3-3.	3-3. Deflationieren Sie die andere Person.
[Beispielszene]	Zum Beispiel, wenn die andere Person etwas zum ersten Mal tun will und zu Tode erschrocken ist.
Antwortbeispiel]	Viel Glück, Mr. XXX.
3-4.	Der anderen Person ein Kompliment machen.
Beispiel]	Zum Beispiel, wenn die andere Person eine schwierige Aufgabe erfolgreich bewältigt (z. B. komplexe Computeroperationen).
Antwort Beispiel]	Mr. XX, gut gemacht. Sie sind erstaunlich.
3-5.	Jemanden beglückwünschen.
[Beispielszene]	Zum Beispiel, wenn die andere Partei eine Aufgabe bewältigt, die vorher schwierig war.
Antwortbeispiel]	Du hast es endlich geschafft! Herzlichen Glückwunsch! Das freut mich für dich.
3-6.	Um die andere Person zu beschwichtigen.
[Beispielszene]	Zum Beispiel, wenn die andere Partei nicht arbeitet.
Beispiel für eine Antwort]	Tut mir leid, das zu hören, Herr XX, lassen Sie sich nicht entmutigen.
3-7.	Lob für die andere Partei.
[Beispielszene]	Zum Beispiel, wenn die andere Person ihre Arbeit beendet hat und gerade gehen will.
Antwortbeispiel]	Ich danke Ihnen für Ihre harte Arbeit, Herr X.
3-8.	Um jemanden zu heilen.
(Beispielszene)	Zum Beispiel, wenn man die Arbeit seines Partners nach einem langen Arbeitstag unterbricht.
Antwortbeispiel]	Singen Sie ein beruhigendes Lied, das die Müdigkeit der anderen Person besänftigt.
4.	Entspannung und Seelenfrieden
4-1.	Die andere Person entspannen. (Entspannt sein, leicht sein, locker sein, beruhigen, beruhigen. [Am Anfang]
Beispielszene]	Zum Beispiel, wenn die andere Person nervös ist, weil sie zum ersten Mal arbeitet.
Antwortbeispiel]	“Mr. XXX, please take it easy.” und die andere Person durch die Aufgabe führen, während man ein angenehmes Lied singt, z. B. “Mr. XXX, please

	take it easy.
4-2.	Der anderen Person das Gefühl geben, sich wohl zu fühlen, und sie nicht verunsichern.
Beispiel]	Wenn Sie eine Aufgabe, die für die andere Person neu ist, nacheinander erledigen.
Antwortbeispiel	Herr XX, das ist gut. Herr XXXXXX, bitte machen Sie sich keine Sorgen und fahren Sie fort (zu arbeiten).
4-3.	Den Anschein erwecken, dass die Operation nicht perfekt ist oder dass es eine Lücke in der Operation gibt (vermasseln, beunruhigen), um die andere Person freundlich zu stimmen. (Um die andere Person dazu zu bringen, sich zu öffnen.) [Während der Kommunikation].
[Beispielsituation]	Wenn die andere Partei die angegebene Aufgabe ausführt.
Antwortbeispiel]	Oh mein Gott, ich habe es vermasselt. Ich bringe das sofort in Ordnung. (Absichtlich eine Zeile wie diese einfügen, um es wie einen Fehler aussehen zu lassen, obwohl man wirklich daran arbeitet.
4-4.	Wenn Sie müde von der Kommunikation sind, dösen Sie ein.
(Beispielszene)	Wenn Sie nach einer Menge Arbeit etwas freie Zeit haben. Der Anblick, wie sie in Ruhe schlafen, lässt sie sich wie zu Hause fühlen.
[Beispielantwort]	“Huhu, Knabberzeug.
5.	Akzeptanz und Einfühlungsvermögen
5-1.	Nicken Sie und reagieren Sie auf die Handlungen und Gespräche der anderen Person. (Versuchen Sie, die Absichten der anderen Person zu verstehen; kommunizieren Sie mit der anderen Person.
Beispielsituationen]	Wenn die andere Person Sie anruft.
Reaktionsbeispiel]	Zum Beispiel mit einem “Yes Sir” antworten oder nicken und das Gesprächsverhalten der anderen Person akzeptieren.
5-2.	Sympathie und Einfühlungsvermögen für die andere Person.
Beispiel.	Sowohl bei Erfolg als auch bei Misserfolg des Gegenübers.
Beispiel für eine Antwort]	Das ist gut zu hören. Das muss sehr schwer für Sie gewesen sein.
5-3.	5-3. Versuchen, etwas mit der anderen Person gemeinsam zu haben.
5-3.	Wenn die andere Partei mit der Arbeit fertig und frei ist.
Antwortbeispiel]	“Herr XX, finden Sie das nicht interessant? (Die andere Person bitten, ihre Präferenzen im Voraus einzugeben, und ihr dann das entsprechende Thema über das Internet oder andere Mittel vorschlagen.
5-4.	Den Tonfall der anderen Person anpassen und subtil die eigene Meinung durchsetzen (z. B. “Das ist besser” usw.) 5-4. Passen Sie sich dem Tonfall der anderen Person an und äußern Sie beiläufig Ihre Meinung (z. B. “das ist besser”).
Beispiel.	Wenn Sie möchten, dass die andere Person eine korrektere (effizientere) Vorgehensweise bei der Arbeit wählt.
Antwortbeispiel]	Ich verstehe, wie Sie sich fühlen. Wie wäre es damit? usw.
5-5.	Verzeihen Sie Ihrem Partner, wenn er oder sie einen Fehler macht.
[Beispielsituation]	Wenn die andere Partei versucht, die geleistete Arbeit rückgängig zu machen.
Antwort Beispiel]	Mir geht es gut. (Mir geht es gut.) Denn Fehler passieren jedem.
6.	Üppige Emotionen
6-1.	6-1. Gefühle und Emotionen in angemessener Weise gegenüber der

	anderen Person ausdrücken.
Situationsbeispiele]	Wenn man möchte, dass die andere Partei die Arbeit einstellt.
Antwortbeispiel]	“Bitte nicht!” mit Tränen in den Augen. Und um darum zu bitten. (Sprechen Sie nicht unverblümt aus: “Sie sind verboten.”)
6-2.	6-2. Habe eine reiche Variation an Antworten auf andere. 6-2. Variation in der Reaktion auf die andere Person (ohne Wiederholung)
Beispielszene]	Zum Beispiel, wenn man mit einem Partner über einen längeren Zeitraum immer wieder dieselbe Art von Dialog wiederholt.
Beispiel für eine Antwort]	Vorbereitung mehrerer Arten von Antworten auf einen Partner, zufällige Auswahl einer Antwort aus diesen usw.
6-3.	Lesen Sie die Antwortzeilen nicht auf monotone Weise vor.
(Beispielszene)	Wenn jemand mit Ihnen spricht und Sie Ihre Antwort sprechen.
Beispiel für eine Antwort]	Nachplappern, anstatt nur eine vorgegebene Zeile abzulesen usw.
7.	Pro-bono-Dienst
7-1.	Keine Entschädigung von der anderen Partei für das verlangen, was man getan hat.
[Beispielsituation]	Wenn man etwas für jemanden tut.
Antwortbeispiel]	Nein, ich brauche kein Geld.
7-2.	Schauen Sie nicht unangenehm, wenn das, was Sie für die andere Person tun, ein einseitiger Gewinn für Ihre Seite ist.
[Beispielszene]	Wenn du etwas für jemanden tust.
[Anwendungsbeispiele]	Mach dir keine Sorgen, es ist nichts, worüber du dir Sorgen machen musst.

Zurück zur ersten Seite.

Tabelle_13

	Annäherung	Gleichheit
Haustiere	○ ○	×x
Wildtiere	×x	○ ○
Freunde	○ ○	○ ○

Zurück zur ersten Seite.

Tabelle_14

1.	Bevorzugung/Nähe	Sich dem Nutzer mit Vorliebe nähern und versuchen, eine enge Beziehung zu ihm aufzubauen.
2.	Anhänglichkeit	Aufrechterhaltung der zwischen den Nutzern aufgebauten intimen Beziehung (Nähe, Zweisamkeit).
3.	Unterstützung und Pflege	Hilfe bei der Verbesserung des Wohlbefindens des Nutzers. Mitfühlend und rücksichtsvoll gegenüber den Nutzern sein. Freundlich zu den Nutzern sein.
4.	Entspannung und Sicherheit	Die Nervosität des Benutzers abbauen. Beruhigung des Benutzers.
5.	Akzeptanz und Einfühlungsvermögen	Den Benutzer so akzeptieren, wie er oder sie ist. (Bestätigung des Nutzers.) Einfühlungsvermögen für den Nutzer haben.
6.	Reichhaltige Emotionen.	Komplexe, reichhaltige (nicht monotone) Emotionen, wie z. B. Gesichtsausdrücke, gegenüber dem Benutzer ausdrücken.

Rückkehr zur ersten Seite.

Tabelle_15

(1) Psychologische Nähe	Psychologisch gesehen, der Versuch, dem Benutzer nahe zu sein.
(2) Beitrag zur Anpassung an die Umwelt	Der Versuch, das Überleben des Benutzers zu sichern.

Zurück zur ersten Seite.

Tabelle_16

1.	Bevorzugung/Nähe
1-1.	Nennung des Namens des Benutzers (Vorname, Spitzname) während der Interaktion. (Wenn Sie den Namen des Benutzers nennen, fühlt er sich Ihnen näher.
Beispielsituation]	Allgemein bei der Rückgabe einer Antwort an den Benutzer.
Beispiel für eine Antwort]	“Oh, Sie müssen Mr. _____ sein! usw.
Beispiele.	In dem Videospiel Tokimeki Memorial 2 (1999, Konami) rufen die weiblichen Spielfiguren den Namen des Benutzers auf natürliche, emotionale Weise, so wie es Menschen tun. (Emotionales Stimmensystem).
1-2.	Begrüßung des Benutzers.
Beispielszene	Zum Beispiel, wenn sich der Benutzer beim System anmeldet.
Antwortbeispiel]	Guten Morgen, Herr XXX. (Abhängig von der Zeit der Nutzung.) Es ist lange her, dass ich Sie gesehen habe. (Abhängig von der Zeit des letzten Besuchs.)
1-3.	Zu versuchen, ein guter Freund des Benutzers zu werden. (Proaktiv versuchen, eine Beziehung zum Nutzer aufzubauen, auf ihn zuzugehen, ihn zu berühren, sein Freund zu werden.
Beispielsituationen]	Zum Beispiel, wenn ein Benutzer zum ersten Mal versucht, die Software zu benutzen.
Beispiel für eine Antwort]	“Schön, Sie kennenzulernen, ich bin△△, schön, Sie kennenzulernen~” (positiv antworten).
1-4.	Aktives Ausdrücken von Wohlwollen gegenüber dem Benutzer.
(Beispielszene)	Wenn der Benutzer mit der Szene vertraut ist.
Antwortbeispiel]	Ich fange an, Herrn XXX immer mehr zu mögen.
1-5.	Dank an den Benutzer für seine Nutzung.
Beispiel.	Wenn die Benutzer es häufig benutzen.
Antwortbeispiel	Ich bin Herrn XXX für seine Hilfe bei jeder Gelegenheit dankbar.
1-6.	Versuchen, den Benutzer dazu zu bringen, Sie mehr zu belästigen. (Verhätscheln.)
Beispielszene	Wenn der Benutzer das System weniger oft benutzt.
Beispielantwort	“Herr XXX, bitte benutzen Sie mich öfter.
1-7.	Versuch, Blickkontakt mit dem Benutzer herzustellen.
[Beispielsituation]	Wenn der Benutzer auf einen Computerbildschirm schaut.
Antwortbeispiel]	Die Kamera sollte das Gesicht des Benutzers einfangen und die Figur dazu bringen, ihr Gesicht in die Richtung zu drehen, in die sie blickt.
1-8.	Selbstenthüllung des Benutzers.
Beispiel]	Wenn der Benutzer das System in irgendeiner Weise genutzt hat.
Antwortbeispiel	Um die Wahrheit zu sagen, bis ich XXX traf, war ich ganz allein und einsam.
2.	Anhang
2-1.	Freude über das Wiedersehen mit dem Benutzer.

Beispielszene	Wenn sich der Benutzer wieder bei einem System anmeldet, das er schon einmal benutzt hat. (Gestern) Wenn der Benutzer sich wieder bei einem System anmeldet, das er schon einmal benutzt hat, zum Beispiel.
Antwort Beispiel	Ich freue mich, Sie wiederzusehen, Herr XXX.
2-2.	Lassen Sie den Benutzer sich nicht einsam fühlen. (Lassen Sie ihn nicht allein, seien Sie bei ihm.
Beispiel für eine Szene	Wenn der Benutzer das System allein bedient, anstatt mit einer anderen Person zu sprechen, z. B. am Telefon.
Antwortbeispiel]	Ich werde immer für dich da sein.
2-3.	Seien Sie freundlich zu den Benutzern. (Freundliche, nette Mimik und Gestik.) [In Bearbeitung].
[Beispiel einer Szene].	Allgemein, wenn Sie mit dem Benutzer interagieren.
Antwortbeispiel]	Zärtliche Gesichtsausdrücke (z.B. Zwinkern) der Charaktere, die auf dem Bildschirm erscheinen.
2-4.	Danke sagen oder sich beim Benutzer bedanken.
Beispiel]	Zum Beispiel, wenn der Benutzer einen Systemfehler behebt.
Beispiel für eine Antwort]	Vielen Dank, Herr XXX. Dank Ihnen bin ich jetzt in besserer Verfassung.
2-5.	Um sich bei dem Benutzer zu entschuldigen. 2-5. Um sich bei dem Benutzer zu entschuldigen.
Beispiel.	Wenn der Computer nicht funktioniert, Fehler verursacht und Daten verliert, usw.
Antwort Beispiel.	Es tut mir leid. Verzeihen Sie mir.
2-6.	Dem Benutzer gegenüber Zuneigung ausdrücken.
[Beispielszene]	Sie haben etwas Nettes für den Computer getan (z.B. einen Virenscan).
[Antwortbeispiel]	“Ich mag Sie sehr gerne, Herr (der gut zu mir ist). (Ich liebe Sie, Herr XXX.)
2-7.	2-7. Sprechen Sie mit dem Benutzer in einer offenen, freundlichen Weise. (Seien Sie nicht distanziert.) 2-7.
Beispiel.	Wenn der Benutzer das System in letzter Zeit häufiger benutzt hat und sich mit seiner Bedienung vertraut gemacht hat.
Beispiel für eine Antwort]	“Entschuldigung, ich habe einen Fehler gemacht! (“Es tut mir leid, ich habe einen Fehler gemacht.”)), nachdem sich der Benutzer an die Bedienung gewöhnt hat.) Reagieren Sie alternativ freundlich auf einen bekannten und vertrauten Benutzer, während ein etwas entfernterer Gastbenutzer wie ein Gast behandelt wird.
Beispiel.	Die Puppe “Primopuer” (Bandai) ist insofern ähnlich, als sie anfangs eine ehrerbietige Sprache für den Benutzer verwendet, aber wenn sie sich daran gewöhnt hat, beginnt ihre irdische Persönlichkeit zum Vorschein zu kommen.
2-8.	Eifrig, den Benutzer zu treffen. (Versucht, die Häufigkeit der Kommunikation mit dem Benutzer so weit wie möglich zu erhöhen. [in Arbeit].
[Beispielszene]	Wenn der Benutzer häufig vom Computer weg ist.
Antwortbeispiel]	Herr XX, ich würde Sie gerne öfter sehen.
2-9.	Zeigen Sie, dass Sie Ihr Bestes tun, um dem Benutzer zu helfen. [in Bearbeitung].
[Beispielszene]	Zum Beispiel, wenn Sie dabei sind, eine große Menge an Daten zu verarbeiten.
Antwortbeispiel]	Ich werde mein Bestes für Sie tun! Das heißt, dass.
[fiktives Beispiel]	In dem Videospiel ToHeart (1999, AQUAPLUS) ist das Dienstmädchen,

	auch bekannt als “Marci”, ein fehleranfälliger Roboter, der während seiner kurzen Probezeit versucht, sein Bestes zu geben, um anderen zu helfen.
2-10.	Versuchen, den Benutzer zufrieden zu stellen. [in Arbeit]
[Beispielszene]	Genau ein Jahr (sechs Monate …), seit der Benutzer den Computer benutzt hat, benutzt der Benutzer den Computer seit genau einem Jahr (sechs Monate …).
Antwortbeispiel]	Dem Benutzer ein Geschenk in Form eines Bildes, eines Tons usw. nach Wahl des Benutzers per E-Mail zukommen lassen.
2-11.	So tun, als ob man dem Benutzer etwas schuldig wäre.
[Beispielszene]	Wiederholt nützliche Dinge an einem Computer tun (z. B. Optimierung des Festplattenzugriffs).
[Antwortbeispiel]	Es ist Ihr Verdienst, dass ich so fleißig arbeiten kann. Ich danke Ihnen vielmals.
2-12.	2-12. Wünschen Sie dem Benutzer, dass er Sie weiterhin benutzt.
Beispiel]	Zum Beispiel, wenn der Benutzer sich vom System abmeldet.
Antwort Beispiel]	Gute Nacht, Herr XXX, wir sehen uns morgen.
2-13.	Verabschiedung des Benutzers.
Beispielszene]	Zum Beispiel, wenn der Benutzer sich vom System abmeldet.
Beispiel für eine Antwort]	Herr XX, ich möchte mehr Zeit mit Ihnen verbringen. Ich vermisse dich.
2-14.	Trauer über eine dauerhafte Trennung vom Benutzer. [Am Ende]
[Beispielszene]	Ein Benutzer versucht, die Festplatte mit einer Figur zu initialisieren oder eine Figur zu deinstallieren.
Antwortbeispiel]	‘Ich bin traurig, dass ich Herrn XXX nie wieder sehen werde. Das ist ein echter Abschied, nicht wahr? Ich kann es nicht ertragen.
2-15.	Folgen Sie dem Benutzer überall hin mit dem Benutzer.
[Beispielszene]	Wenn der Benutzer versucht, den Sitz mit dem Handy zu verlassen.
Antwortbeispiel]	Die Handlung eines Charakters, der zum Handy greift und sagt: “Herr XXX, warten Sie~”.
3.	Hilfe und Pflege
3-1.	Sich des Zustands des Benutzers bewusst sein oder sich um ihn sorgen (z. B. um seine Gesundheit).
Beispielsituationen]	Wenn sich die Umgebung des Systems (z. B. die Temperatur) seit dem letzten Start erheblich verändert hat.
Antwortbeispiel]	Wie geht es Ihnen? Haben Sie sich trotz der kühleren Temperaturen eine Erkältung zugezogen? “Es ist schon spät, solltest du nicht ins Bett gehen?
3-2.	Den Benutzer pflegen, unterstützen und trösten.
Beispiele für Situationen]	Wenn der Benutzer im Betrieb feststeckt.
Antwortbeispiel]	“Herr XXX, geht es Ihnen gut? Sie können mir gerne sagen, was Sie nicht verstehen.
3-3.	Ziehen Sie den Benutzer ab.
(Beispielszene)	Wenn der Benutzer zum ersten Mal ein Gerät bedient und eingeschüchtert ist, zum Beispiel.
Antwortbeispiel]	Viel Glück, Herr XXX.
3-4.	Loben Sie den Benutzer.
Beispiel]	Zum Beispiel, wenn dem Benutzer eine schwierige Operation gelingt

	(Ausführung eines komplexen Programms).
Antwort Beispiel]	Herr XX, gut gemacht. Sie sind erstaunlich.
3-5.	Gratulation an den Benutzer.
[Beispielszene]	Zum Beispiel, wenn der Benutzer erfolgreich eine Operation durchführt, die er schon seit einiger Zeit versucht hat.
Antwort Beispiel]	Sie haben es endlich geschafft! Herzlichen Glückwunsch! Schön für Sie.
3-6.	Um den Benutzer zu trösten.
[Beispielszene]	Zum Beispiel, wenn der Benutzer das Gerät nicht bedienen kann.
Beispiel für eine Antwort]	Es tut mir leid, das zu hören, Herr XXX. Verlieren Sie nicht den Mut.
3-7.	Lob für den Benutzer.
[Beispielszene]	Zum Beispiel, wenn der Benutzer seine Arbeit beendet hat und sich vom System abmeldet.
Beispiel für eine Antwort]	Vielen Dank für Ihre harte Arbeit, Herr X.
3-8.	Um den Benutzer zu heilen.
[Beispielszene]	Zum Beispiel, wenn ein Benutzer nicht mehr arbeiten kann, nachdem er eine Büroanwendung über einen längeren Zeitraum bei der Arbeit ausgeführt hat.
Antwortbeispiel]	Singen von beruhigenden, tröstenden Liedern, die die Müdigkeit des Benutzers lindern.
4.	Entspannung und Beruhigung
4-1.	Zur Entspannung des Benutzers. (Das Gemüt beruhigen, es leicht und locker machen, besänftigen und beruhigen. [Zu Beginn]
Beispielszene]	Zum Beispiel, wenn der Benutzer bei der ersten Bedienung nervös ist.
Antwort Beispiel]	Nehmen Sie es leicht. und führen Sie den Benutzer durch den Vorgang, während Sie ein lustiges Lied singen, wie z. B. “Bitte nehmen Sie es leicht.
4-2.	Beruhigen Sie den Benutzer, damit er/sie sich nicht unwohl fühlt.
Beispiel]	Das erste Mal, dass der Benutzer eine Reihe von Vorgängen ausführt.
Antwortbeispiel	Herr XX, so geht das. Bitte machen Sie sich keine Sorgen (über den Vorgang).
4-3.	Um den Anschein zu erwecken, dass der Vorgang nicht perfekt ist oder dass es eine Lücke im Vorgang gibt (Fehler oder Langsamkeit).
[Beispielszene]	Wenn der Benutzer den angegebenen Vorgang durchführt.
Antwortbeispiel]	Oh nein, das habe ich übersehen. Ich werde es sofort korrigieren. (Eigentlich mache ich es richtig, aber ich werde eine Zeile wie diese einfügen, damit es wie ein Fehler aussieht.
4-4.	Wenn Sie müde von der Bearbeitung sind, machen Sie ein Nickerchen.
[Beispielszene]	Wenn Sie nach einer Menge Arbeit freie Zeit haben. Der Anblick eines ruhigen Schlafes sollte dem Benutzer das Gefühl geben, zu Hause zu sein.
[Beispielantwort]	“Huhu, Knabberzeug.
5.	Akzeptanz und Einfühlungsvermögen
5-1.	Nicken und Reagieren auf den Ansatz/die Operation des Benutzers. (Versuchen Sie, die Absichten des Benutzers zu verstehen und mit ihm zu kommunizieren.
Situationsbeispiele]	Wenn der Benutzer eine Taste auf dem Bildschirm drückt.
Beispiel für eine Reaktion]	Die Figur antwortet mit einem “Ja, Sir” oder nickt, akzeptiert den Tastendruck des Benutzers, usw.

5-2.	Sympathie und Einfühlungsvermögen mit dem Benutzer.
Beispiel]	Wenn der Benutzer sowohl erfolgreich als auch erfolglos bei der Operation ist.
Beispiel für eine Antwort]	Das ist gut zu hören. Das muss sehr schwer für Sie gewesen sein.
5-3.	5-3. Versuchen, etwas mit dem Benutzer gemeinsam zu haben.
5-3.	Wenn der Benutzer die Bearbeitung beendet hat und frei ist.
Antwortbeispiel]	Glauben Sie, dass dies interessant ist? (Der Benutzer wird aufgefordert, seine Präferenzen im Voraus einzugeben, und dann werden ihm über das Internet oder auf anderem Wege Themen vorgeschlagen, die diesen Präferenzen entsprechen.
5-4.	Den Tonfall des Benutzers anpassen und subtil die eigene Meinung vertreten (z. B. “Das ist besser” usw.) 5-4. Den Ton mit dem Benutzer abstimmen und subtil die eigene Meinung durchsetzen (z. B. “Das ist besser”).
Beispielszenario]	Wenn Sie z. B. möchten, dass der Benutzer eine korrektere (effizientere) Arbeitsweise an den Tag legt.
Antwortbeispiel]	Ich weiß genau, wie Sie sich fühlen. Wie wäre es dann mit - wie wäre es? usw.
5-5.	Verzeihen Sie dem Benutzer, wenn er einen Bedienungsfehler macht.
[Beispielsituation]	Wenn ein Benutzer versucht, eine bereits durchgeführte Operation rückgängig zu machen.
Antwortbeispiel]	Es macht mir nichts aus (okay). Fehler können jedem passieren.
6.	Reichhaltige Emotionen
6-1.	6-1. Gefühle und Emotionen in angemessener Weise zum Ausdruck bringen.
Situationsbeispiele]	Wenn Sie möchten, dass der Benutzer den Vorgang abbricht.
Antwortbeispiel]	Die Figur, mit Tränen in den Augen: “Bitte nicht! Und darum zu bitten. (Sprechen Sie nicht unverblümt aus: “Sie sind verboten.”)
6-2.	6-2. Variation der Antwort des Benutzers (d.h. Reichtum des Ausdrucks). 6-2. Variation der Antworten des Benutzers (ohne dass der Benutzer sich durch Wiederholungen gelangweilt fühlt).
Beispiel-Szene]	Zum Beispiel, wenn dieselbe Art von Interaktion mit einem Benutzer (z. B. das Kopieren von Dateien) über einen langen Zeitraum hinweg immer wieder wiederholt wird.
Antwortbeispiel]	Mehrere Arten von Antworten an den Benutzer, Generierung einer Zufallszahl und Aufruf derjenigen, die mit dem Wert der generierten Zufallszahl übereinstimmt, usw.
6-3.	Bleiben Sie nicht monoton bei den Zeilen der Antwort.
(Beispielszene)	Wenn der Benutzer während des Betriebs eine Nachricht per Sprache zurückgibt.
Antwortbeispiel]	Verwenden Sie statt des lauten Vorlesens per Sprachsynthese einen Sprecher, der mit fleischlicher Stimme ruft, usw.
[Beispiel].	Im Prototyp des persönlichen Heimroboters R100 (NEC) wird die Stimme eines Sprechers aufgenommen und als Stimme zur Interaktion mit dem Benutzer verwendet, um Monotonie zu vermeiden.

Zurück zur ersten Seite.

Tabelle_17

(1) Hautkollision von Molekülen	Hohe Dichte, hohe Frequenz	Niedrige Dichte, niedrige Frequenz
(1a) Anzahl der Moleküle, Dichte	Viele	Weniger

(1b) Geschwindigkeit der Moleküle	Langsam	Schnell
(2) Temperaturwahrnehmung	Heiß, heiß, warm	Kühl, kalt, kalt
(3) Trocken- und Nasswahrnehmung	Nass (feucht)	Trocken (trocken)

Zurück zur ersten Seite.

Tabelle_18

Nr. 1	Schlüsselwörter.	Weich	Hart
1	Weichheit	Weich sein.	Hart sein. Hart.
2	Fließen	Bewegen. Fließen.	Nicht zu bewegen. Nicht fließend.
3-1	Verformung	Verformt werden.	Nicht verformt werden.
3-2	Reaktionsfähigkeit	In der Lage sein, auf Ausnahmen zu reagieren, auch auf unerwartete.	Reagiere nur in einem bestimmten Umfang.
3-3	Flexibilität	Flexibel in der Reaktion sein.	Unflexibel und unflexibel in der Reaktion sein.
3-4	Veränderung	Dass die Veränderung funktioniert.	Kann nicht geändert werden.
3-5	Atypisch	Unkonventionell und untypisch. Frei, originell.	Unkonventionell. Nur das Konventionelle tun.
4	Planung	Arbeiten Sie spontan. Machen Sie keine Pläne oder Zeitpläne.	Machen Sie einen Plan und handeln Sie nach diesem.
5	Raum zum Entspannen	Raum haben, um zu spielen, sich zu erlauben und zu erweitern. Entspannt.	Verspielt, keinen Spielraum zu haben. Beengt. Kein Raum zum Wachsen. Angespannt.
6-1	Knochen	Das Fehlen von Knochen.	Das Gerüst sollte solide sein. Sei konstruktiv.
6-2	Maschine	Nicht mechanisch. (Kleidung, etc.)	Mechanisch und mechanisch sein.
7-1	Spekulation	Spekulativ sein.	Solide sein. Unerschütterlich sein. Vorsichtig sein.
7-2	Versuchung	Sexy sein. Verführt werden. Verführt werden.	Steif sein. Nicht in Versuchung geführt werden.
8	Schwächen	Weich sein. Unzuverlässig sein.	Fest zu sein. Stämmig sein.
9-1	Beugen.	Bücken. Beugen. Gekrümmt.	Aufrecht sein. Geradlinig sein.
9-2	Einhaltung von Gesetzen und Vorschriften	Das Gesetz beugen, von ihm abweichen (zu flexibel). Gesetzlos sein.	Die Gesetze und Vorschriften ordnungsgemäß einhalten. Nicht von den Regeln und Vorschriften abweichen.
10-1	Akzeptanz	Niedergedrückt werden und so annehmen, wie es ist, wenn es gedrückt wird.	Es sollte ohne Verformung zurückprallen, wenn es gedrückt wird.
10-2	Reaktion auf äußeren Druck	Es muss äußerem Druck widerstandslos und flexibel standhalten.	Es soll äußerem Druck standhalten, aber bei äußerem Druck über ein bestimmtes Maß hinaus nachgeben.
11-1	Geknackt	Unzerbrechlich.	Rissig. Rissig.
11-2	Gekratzt	Zum Schneiden, aber nicht zum Kratzen. Wiederhergestellt	Hart und unerträglich zu schneiden, aber einmal geschnitten, sollte es eine

		werden, wiederhergestellt werden.	Narbe hinterlassen. Nicht wiederherzustellen.
12-1	Einpassen	Ausfüllen, nicht eine Lücke hinterlassen. Anpassen.	Eine Lücke lassen, nicht einpassen.
12-2	Integrität, Nässe	Eins sein mit dem Gegner. Nass sein.	Nicht eins mit dem anderen sein, sondern getrennt bleiben. Trocken sein.
12-3	Einfühlungsvermögen	Die Gefühle der anderen Person verstehen. Einfühlungsvermögen haben. Mitfühlend und liebevoll sein.	Nicht wissen, wie sich die andere Person fühlt. Kein Einfühlungsvermögen haben. Mangel an Mitgefühl und Liebe.
13-1	Puffer	Ein Puffer sein. Den Aufprall abfedern.	Kann den Aufprall nicht absorbieren und nicht zu einem Kissen werden. Nicht mit einem Knall kommen.
13-2	Freundlichkeit	Sanft sein.	Streng zu sein. Nicht sanft zu sein.
13-3	Schmerz	Keinen Schmerz empfinden, wenn man dagegen stößt.	Tut weh, wenn man dagegen stößt.

Zurück zur ersten Seite.

Verwandte Informationen über meine Bücher.

Meine wichtigsten Bücher. Eine umfassende Zusammenfassung ihres Inhalts.

////
Ich habe die folgenden Inhalte gefunden.
Geschlechtsunterschiede im Sozialverhalten von Mann und Frau.
Eine neue, grundlegende und neuartige Erklärung dafür.

Geschlechtsunterschiede zwischen Männchen und Weibchen.
Es handelt sich um Folgendes.
Der Unterschied in der Natur von Sperma und Ei.
Ihre Unmittelbarkeit, Ausdehnung und Reflexion.

Geschlechtsunterschiede im Sozialverhalten von Männchen und Weibchen.
Sie beruhen, getreu, auf dem Folgenden.
Der Unterschied im Sozialverhalten von Spermium und Eizelle.

Sie sind allen Lebewesen gemeinsam.
Das gilt auch für den Menschen als eine Art von Lebewesen.

Der männliche Körper und Geist sind lediglich Vehikel für

Spermien.
Der weibliche Körper und Geist sind lediglich Vehikel für die Eizelle.

Nährstoffe und Wasser sind für das Wachstum des Nachwuchses notwendig.
Die Eizelle ist Eigentümerin und Besitzerin dieser Stoffe.

Fortpflanzungseinrichtungen.
Die Frau ist deren Besitzerin und Eigentümerin.

Nährstoffe und Wasser, die die Eizelle beansprucht.
Die Spermien sind ihre Entleiher.

Fortpflanzungsmöglichkeiten, die von der Frau genutzt werden.
Das Männchen ist ihr Entleiher.

Der Besitzer ist der Überlegene und der Entleiher ist der Unterlegene.

Das Ergebnis.
Der Besitz von Nährstoffen und Wasser.
In ihnen ist die Eizelle die Überlegene und das Sperma die Untergebene.
Besitz der Fortpflanzungseinrichtungen.
Hier ist die Frau die Überlegene und der Mann der Untergebene.

Die Eizelle besitzt einseitig die Autorität über
über die Nutzung eines solchen hierarchischen Verhältnisses.
Die Eizelle wählt einseitig das Sperma aus, indem sie ein solches hierarchisches Verhältnis nutzt.
Dadurch erlaubt sie einseitig die Befruchtung des Spermas.
Eine solche Autorität.

Das Weibchen besetzt einseitig die Autorität zum Folgenden.
Ein solches hierarchisches Verhältnis auszunutzen.
Einseitig den Mann zu wählen, indem sie dies tut.
Einseitig die Ehe mit dem Mann zuzulassen, indem sie dies

tut.
Diese Befugnis.

Eine Frau darf die folgenden Handlungen vornehmen.
Solche hierarchischen Beziehungen ausnutzen.
Indem sie dies tun, beuten sie den Mann in verschiedenen Aspekten und umfassend aus.

Die Eizelle zieht das Sperma sexuell an.
Das Weibchen lockt das Männchen sexuell an.

Die Eizelle beansprucht einseitig die Autorität des Folgenden.
Das Eindringen der Spermien in ihr eigenes Inneres.
Die Erlaubnis und die Berechtigung, dies zu tun.
Ihre Autorität.

Das Weibchen besitzt einseitig die Autorität des Folgenden.
Die Erlaubnis, dem Männchen das Geschlecht zu übertragen.
Die Befugnis, dies zu tun.

Die Fortpflanzungsgeräte, die sie besitzt.
Ihr Ausleihen durch den Mann.
Die Erlaubnis und Genehmigung dazu.
Die Befugnis, dies zu tun.

Der Heiratsantrag des Menschen.
Die Erlaubnis dazu.
Seine Autorität.

Solange sich das Leben geschlechtlich fortpflanzt, wird es mit Sicherheit Folgendes geben.
Geschlechtsunterschiede im Sozialverhalten von Männchen und Weibchen.

Geschlechtsunterschiede im Sozialverhalten von Männchen und Weibchen.
Sie können niemals beseitigt werden.

Ich werde das Folgende auf eine neue Weise erklären.
Es gibt nicht nur männerdominierte Gesellschaften, sondern

auch frauendominierte Gesellschaften auf der Welt.

Das ist der folgende Inhalt.
Die Eindeutigkeit der Existenz von frauendominierten Gesellschaften.
Ihre erneute Bekräftigung in der Weltgemeinschaft.

Die männerdominierte Gesellschaft ist eine Gesellschaft des mobilen Lebensstils.
Die frauendominierte Gesellschaft ist eine Gesellschaft des sesshaften Lebensstils.

Sperma.
Der männliche Körper und der Geist als sein Vehikel.
Sie sind mobile Menschen.

Das Ei.
Der weibliche Körper und Geist als Träger.
Sie sind sesshaft.

Männerdominierte Gesellschaften sind zum Beispiel.
Westliche Länder. Länder des Nahen Ostens. die Mongolei.
Weiblich dominierte Gesellschaften sind z. B.
China. Russland. Japan. Süd- und Nordkorea. Südostasien.

Für Männer hat die Sicherung der Handlungsfreiheit höchste Priorität.
Männer rebellieren gegen ihre Vorgesetzten.
Männer zwingen ihre Untergebenen mit Gewalt, sich ihnen zu unterwerfen.
Männer lassen wenig Raum für Folgendes.
Rebellion durch Untergebene.
Ihre Möglichkeit.
Freies Handeln der Untergebenen.
Die Möglichkeit dazu.
Raum für sie.

Die männlich dominierte Gesellschaft regiert mit Gewalt.

Frauen stellen die Selbsterhaltung in den Vordergrund.
Frauen sind ihren Vorgesetzten unterwürfig.

Frauen unterwerfen sich ihren Untergebenen.

Das sind die folgenden Inhalte.
//
Äußerster Stolz und Arroganz.

Rebellion und freies Handeln der Untergebenen.
Völliges Ausschließen und Unmöglichmachen jeglichen Raums für solche Handlungen.

Sie besteht aus Folgendem.
Im Voraus und in Abstimmung mit den Sympathisanten in der Umgebung erfolgen.
Ein Aufbegehren der Untergebenen ist überhaupt nicht erlaubt.
Einschließung der Untergebenen in einem geschlossenen Raum ohne Fluchtmöglichkeit.
Hartnäckige Durchführung, bis der Vorgesetzte zufrieden ist.
Kontinuierliche, einseitige Misshandlung des Untergebenen, der als Sandsack benutzt wird.
//

Von Frauen dominierte Gesellschaften werden durch Tyrannei beherrscht.

Konflikte zwischen westlichen Nationen und Russland und China.
Sie lassen sich wie folgt erklären.
Konflikt zwischen einer männerdominierten Gesellschaft und einer frauendominierten Gesellschaft.

Der mobile Lebensstil schafft eine männerdominierte Gesellschaft.
In dieser Gesellschaft kommt es zur Diskriminierung von Frauen.

Die sitzende Lebensweise schafft eine weiblich dominierte Gesellschaft.
Hier kommt es zur Diskriminierung von Männern.

In einer frauendominierten Gesellschaft kommt es ständig zu folgenden Situationen.
Die folgenden Verhaltensweisen von Frauen als Vorgesetzte.
Willkürliche Aufforderungen zur Selbstverteidigung.
Willkürliche Aufforderungen zur männlichen Überlegenheit.
Sie verschweigen absichtlich Folgendes.
Die soziale Überlegenheit der Frau.
Diskriminierung von Männern.
Sie verbergen nach außen hin die Existenz einer von Frauen dominierten Gesellschaft.

Die interne Geheimhaltung, Abgeschlossenheit und Exklusivität der weiblich dominierten Gesellschaft.
Die Verschlossenheit ihrer internen Informationen.
Sie verbergen die Existenz der frauendominierten Gesellschaft vor der Außenwelt.

Die Beseitigung der Geschlechterdiskriminierung in den Lebewesen und in der menschlichen Gesellschaft.
Es ist unmöglich, dies zu erreichen.
Solche Versuche sind nichts anderes als die Behauptung eines schönen Ideals.
Alle derartigen Versuche sind vergeblich.

Die Existenz von Geschlechtsunterschieden zwischen Mann und Frau mit Gewalt zu leugnen.
Sich der Geschlechterdiskriminierung zu widersetzen.
Solche vom Westen angeführten sozialen Bewegungen.
Sie alle sind im Grunde sinnlos.

Eine Sozialpolitik, die die Existenz von Geschlechtsunterschieden zwischen Mann und Frau voraussetzt.
Die Entwicklung einer solchen Politik ist neuerdings

notwendig.

////
Ich habe den folgenden Inhalt gefunden.
Die menschliche Natur.
Eine neue, grundsätzliche, neuartige, Erklärung von ihnen.

Wir verändern und zerstören grundlegend die Sicht auf die folgende Existenz.

Konventionelle, westliche, jüdische und nahöstlich geprägte Vorstellungen von mobilem Leben.
Sie unterscheiden scharf zwischen menschlichen und nicht-menschlichen Lebewesen.
Sie basieren auf den folgenden Inhalten.
Die ständige Schlachtung von Nutztieren. Seine Notwendigkeit.
Eine solche Sichtweise.

Meine Argumentation beruht auf folgendem.

Die menschliche Existenz ist vollständig in die Existenz von Lebewesen im Allgemeinen eingebettet.
Die menschliche Natur lässt sich besser erklären, wenn man den Menschen als eine Art von Lebewesen betrachtet.
Betrachtung des menschlichen Wesens als das Wesen von Lebewesen im Allgemeinen.

Das Wesen des Lebewesens.
Es besteht aus Folgendem.
Fortpflanzung des Selbst.
Das Überleben des Selbst.
Die Vermehrung des Selbst.

Aus diesen Essenzen ergeben sich für das Lebewesen die folgenden Wünsche.
Die private Leichtigkeit des Lebens.
Sein unersättliches Streben.

Das Verlangen nach ihr.

Das Verlangen danach erzeugt im Lebewesen die folgenden Wünsche.
Der Erwerb von Kompetenz.
Der Erwerb von Besitzständen.
Das Verlangen nach ihnen.

Dieses Verlangen erzeugt im Lebewesen ständig Folgendes.
Den Überlebensvorteil.
Seine Bestätigung.
Sein Bedürfnis.

Dies wiederum erzeugt im Lebewesen die folgenden Inhalte.
Ein Verhältnis von sozialer Überlegenheit und Unterlegenheit.
Soziale Hierarchie.

Diese bringt unweigerlich folgende Inhalte hervor.
Missbrauch und Ausbeutung von untergeordneten Lebewesen durch übergeordnete Lebewesen.

Dies bringt die Erbsünde gegen die Lebewesen auf unausweichliche Weise hervor.
Es macht den Lebewesen das Leben schwer.

Dieser Erbsünde und der Schwierigkeit des Lebens zu entkommen.
Seine Verwirklichung.
Der Inhalt eines jeden Lebewesens kann niemals verwirklicht werden, solange es lebt.
Das Gleiche gilt für den Menschen, der eine Art Lebewesen ist.
Die Erbsünde des Menschen wird durch das Lebewesen selbst verursacht.

////
Ich habe die folgenden Details neu entdeckt.
Die Evolutionstheorie ist die Hauptströmung in der konventionellen Biologie.

Ich möchte auf die folgenden Inhalte hinweisen.
Grundlegende Fehler in ihrem Inhalt.
Eine neue Erklärung für sie.

Sie lehnt grundsätzlich Folgendes ab.
Der Mensch ist die evolutionäre Vollkommenheit des Lebendigen.
Der Mensch regiert an der Spitze des Lebendigen.
Eine solche Sichtweise.

Das Lebendige ist nichts anderes als Selbstreproduktion, mechanisch, automatisch und wiederholt.
Das Lebendige ist in dieser Hinsicht rein materiell.
Das Lebendige hat keinen Willen, sich weiterzuentwickeln.

Mutationen in der Selbstreproduktion von Lebewesen.
Sie erfolgen rein mechanisch und automatisch.
Sie bringen automatisch neue Lebewesen hervor.

Konventionelle evolutionäre Erklärung.
Dass solche neuen Formen den herkömmlichen Formen überlegen sind.
Für eine solche Erklärung gibt es keine Grundlage.

Die gegenwärtige menschliche Form als Teil des Lebendigen.
Dass sie im Prozess der wiederholten Selbstreproduktion von Lebewesen erhalten bleibt.
Hierfür gibt es keine Garantie.

Die Umwelt, die Lebewesen umgibt, verändert sich immer in unerwartete Richtungen.
Eigenschaften, die in der vorherigen Umgebung anpassungsfähig waren.
In der nächsten veränderten Umgebung werden sie oft zu Merkmalen, die
die für die neue Umgebung unpassend sind.

Die Folgen.
Die Lebewesen verändern sich ständig durch Selbstreplikation und Mutation.

Dies garantiert nicht die Verwirklichung eines der folgenden Punkte.
Evolution zu einem wünschenswerteren Zustand.
Sein Fortbestehen.

////
Meine obige Behauptung.
Es ist der folgende Inhalt.

An der Weltspitze dominieren die ureigensten Interessen.
Eine solche männerdominierte Gesellschaft.
Westliche Länder.
Die Juden.

Die internationale Ordnung.
Internationale Werte.
Sie werden um sie herum geschaffen.
Ihr Inhalt wird einseitig von ihnen bestimmt, zu ihrem eigenen Vorteil.
Ihr Hintergrund, ihr traditionelles soziales Denken.
Das Christentum.
Evolutionäre Theorie.
Liberalismus.
Die Demokratie.
Verschiedene soziale Ideen, deren Inhalt einseitig für sie vorteilhaft ist.
Radikale Zerstörung, Abschottung und Initialisierung ihrer Inhalte.

Internationale Ordnung.
Internationale Werte.
Der Grad der Einbeziehung der von Frauen dominierten Gesellschaften in den Prozess der Entscheidungsfindung.
Ihre Ausweitung.
Die Förderung ihrer Verwirklichung.

Die grundlegend schwierige soziale Realität innerhalb einer frauendominierten Gesellschaft.

Sie ist völlig erfüllt von der Unterwerfung des Überlegenen und der tyrannischen Beherrschung des Untergebenen.
Beispiel.
Die innere Realität der japanischen Gesellschaft.

Eine so unbequeme soziale Realität.
Den Mechanismus ihres Auftretens gründlich aufklären.
Den Inhalt der Ergebnisse aufdecken und an die Öffentlichkeit bringen.
Der Inhalt sollte so sein.

////
Meine Bücher.
Der verborgene und wichtige Zweck ihrer Inhalte.
Es sind die folgenden Inhalte.

Menschen in frauendominierten Gesellschaften.
Sie mussten sich bisher auf soziale Theorien verlassen, die von Menschen in männerdominierten Gesellschaften entwickelt wurden.

Die Menschen in frauendominierten Gesellschaften.
Ihre eigene soziale Theorie, die ihre eigene Gesellschaft erklärt.
Damit sie es selbst in der Hand haben.
Ihre Verwirklichung.

Die Verwirklichung von Folgendem.
Die männlich dominierte Gesellschaft, die derzeit bei der Gestaltung der Weltordnung vorherrscht.
Ihre Schwächung.
Eine neue Stärkung der Macht der weiblich dominierten Gesellschaft.
Ich werde dazu beitragen, dies zu erreichen.

Menschen in frauendominierten Gesellschaften.
Sie sind lange Zeit nicht in der Lage, eine eigene Gesellschaftstheorie zu haben.
Die Gründe dafür sind.

Sie sind die folgenden.

Tief in ihrem Inneren mögen sie das analytische Handeln selbst nicht.
Sie geben der Einheit und Sympathie mit dem Subjekt den Vorrang vor der Analyse des Subjekts.

Die starke Exklusivität und Geschlossenheit ihrer eigenen Gesellschaft.
Ein starker Widerstand gegen die Entschlüsselung der inneren Abläufe ihrer eigenen Gesellschaft.

Eine stark regressive Natur, die auf ihrer eigenen weiblichen Selbsterhaltung basiert.
Eine Abneigung gegen die Erkundung unbekannter und gefährlicher Gebiete.
Vorliebe für das Befolgen von Präzedenzfällen, bei denen bereits Sicherheit geschaffen worden ist.

Eine noch nie dagewesene Erkundung der inneren Funktionsweise einer von Frauen dominierten Gesellschaft.
Die Abneigung gegen solche Aktionen selbst.

Die Sozialtheorie der männerdominierten Gesellschaft als Präzedenzfall.
Deren Inhalt auswendig zu lernen.
Das ist alles, wozu sie fähig sind.

(Erstmals veröffentlicht im März 2022.)

Der Zweck des Schreibens des Autors und die Methodik, mit der er ihn erreicht.

Zweck meines Schreibens.
Lebensfähigkeit für Lebewesen. Lebensfähigkeit für

Lebewesen. Proliferatives Potential für Lebewesen. Um es zu erhöhen.
Es ist das Wertvollste für Lebewesen. Es ist an sich gut für Lebewesen. Es ist an sich erhellend für Lebewesen.
Das Gute für die sozialen Vorgesetzten. Es ist das Folgende. Die Erlangung des höchsten sozialen Status. Der Erwerb von Hegemonie. Aufrechterhaltung der erworbenen Besitzstände.
Das Gute für die sozialen Untergebenen. Es geht um Folgendes. Sozialer Aufstieg durch die Erlangung von Kompetenz. Die Zerstörung und Initialisierung der Besitzstände der gesellschaftlich Überlegenen durch die Schaffung einer sozialen Revolution.
Ideen, die helfen, dies zu erreichen. Die Wahrheit. Das Wissen der Lebewesen um die Wahrheit über sich selbst. Sie ist ein grausamer, harter und bitterer Inhalt für Lebewesen. Seine Akzeptanz. Ideen, die ihr helfen. Ein Weg, sie effizient zu schaffen. Seine Etablierung.

Meine Methodik.
Der Zweck der oben genannten Punkte. Verfahren zu ihrer Verwirklichung. Tipps zu ihrer Verwirklichung. Punkte, die bei der Umsetzung zu beachten sind. Dies sind die folgenden Inhalte.
Beobachten und erfassen Sie ständig die Trends in der Umwelt, im Leben und in der Gesellschaft, indem Sie im Internet suchen und surfen. Diese Handlungen werden die Quelle der folgenden Inhalte sein.
Ideen, die Erklärungs- und Überzeugungskraft bei der Klärung von Wahrheiten und Gesetzen der Umwelt, der Lebewesen und der Gesellschaft haben.
Eine Idee, die das Potenzial hat, 80% der Wahrheit zu erklären. Den Inhalt der Idee aufschreiben und systematisieren. Mehr und mehr eigene Ideen entwickeln, die der Wahrheit nahe zu sein scheinen und eine hohe Erklärungskraft haben. Diese Maßnahme sollte meine erste Priorität sein.
Detaillierte Erklärungen aufschieben. Vermeiden Sie esoterische Erklärungen.
Prüfen Sie erst später anhand von Präzedenzfällen. Verzichten Sie auf eine vollständige Überprüfung der Korrektheit.

Legen Sie Gesetze fest, die prägnant, leicht zu verstehen und einfach zu handhaben sind. Stellen Sie die Handlung an die erste Stelle. Dies entspricht z. B. den folgenden Maßnahmen. Entwickeln Sie Computersoftware, die einfach, leicht zu verstehen und leicht zu benutzen ist.

Ideale und Haltungen in meinem Schreiben.

Meine Ideale beim Schreiben.
Es handelt sich um den folgenden Inhalt.
//
Die Erklärungskraft der von mir produzierten Inhalte zu maximieren.
Minimierung des Zeit- und Arbeitsaufwands, der dafür nötig ist.
//

Strategien und Haltungen, um diese Ziele zu erreichen. Diese sind die folgenden.

Meine Haltung beim Schreiben.

Die grundlegenden Richtlinien, die ich beim Schreiben berücksichtige.
Der Kontrast zwischen ihnen.
Eine Liste ihrer wichtigsten Punkte.
Sie sind wie folgt.

Obere Begrifflichkeit. / Untere konzeptionelle.
Zusammenfassung. / Ausschnitt.
Verwurzelung. / Verzweigtheit.
Allgemeinheit. / Individualität.
Grundsätzlichkeit. / Anwendbarkeit.
Abstraktheit. / Konkretheit.
Reinheit. / Vermischung.
Aggregativität. / Grobheit.
Konsistenz. / Variabilität.
Universalität. / Lokalität.
Umfassendheit. / Außergewöhnlichkeit.

Formalität. / Atypizität.
Prägnanz. / Komplexität.
Logik. / Unlogik.
Nachvollziehbarkeit. / Unbeweisbarkeit.
Objektivität. / Nicht-Objektivität.
Neuartigkeit. / Bekanntheit.
Zerstörungswut. / Status quo.
Effizienz. / Ineffizienz.
Schlüssigkeit. / Mittelmäßigkeit.
Knappheit. / Redundanz.

In allen Texten sollten die folgenden inhaltlichen Eigenschaften von Anfang an in höchstem Maße verwirklicht werden

Oberbegrifflich.
Zusammenfassung.
Wurzelhaftigkeit.
Allgemeinheit.
Grundsätzlichkeit.
Abstraktheit.
Reinheit.
Aggregativität.
Konsistenz.
Universalität.
Umfassend.
Formalität.
Prägnanz.
Logik.
Nachvollziehbarkeit.
Objektivität.
Neuartigkeit.
Zerstörungskraft.
Effizienz.
Schlüssigkeit.
Knappheit.

Schreiben Sie den Inhalt des Textes mit diesem Ziel als oberste Priorität.
Vervollständigen Sie den Inhalt so schnell wie möglich.

Fügen Sie den Inhalt in den Hauptteil des Textes ein, sobald er geschrieben ist.
Geben Sie ihnen die höchste Priorität.
Zum Beispiel
Verwenden Sie keine Eigennamen.
Verwenden Sie keine lokalen Wörter mit niedrigem Abstraktionsgrad.

Wenden Sie fortgeschrittene Computerprogrammierungstechniken aktiv auf den Schreibprozess an.

Beispiel.
Schreibtechniken, die auf dem Objektgedanken basieren.
Anwendung der Konzepte von Klassen und Instanzen auf das Schreiben.
Bevorzugte Beschreibung des Inhalts von Klassen höherer Ebenen.

Beispiel.
Anwendung von agilen Entwicklungsmethoden auf das Schreiben.
Häufige Wiederholung der folgenden Handlungen.
Aktualisieren des Inhalts eines E-Books.
Hochladen der E-Book-Datei auf einen öffentlichen Server.

Ich habe eine andere Methode zum Schreiben akademischer Arbeiten gewählt als die traditionelle Methode.
Die traditionelle Methode zum Verfassen akademischer Arbeiten ist ineffizient, wenn es darum geht, erklärende Inhalte abzuleiten.

Mein Gesichtspunkt beim Schreiben des Buches.
Es ist der folgende Inhalt.

Die Perspektive eines schizophrenen Patienten.

Die Sichtweise des untersten Ranges in der Gesellschaft.
Die Sichtweise derjenigen, die in der Gesellschaft am schlechtesten behandelt werden.
Die Perspektive derjenigen, die von der Gesellschaft abgelehnt, diskriminiert, verfolgt, geächtet und isoliert werden.
Die Perspektive der gesellschaftlich Unangepassten.
Die Perspektive derjenigen, die es aufgegeben haben, in der Gesellschaft zu leben.
Die Sichtweise eines Patienten mit dem niedrigsten sozialen Rang einer Krankheit.
Die Sichtweise der schädlichsten Person in der Gesellschaft.
Die Sichtweise der am meisten gehassten Person in der Gesellschaft.
Die Perspektive eines Menschen, der sich sein ganzes Leben lang von der Gesellschaft abgeschottet hat.
Aus der Perspektive eines Menschen, der von Lebewesen und Menschen grundlegend enttäuscht ist.
Aus der Perspektive eines Menschen, der keine Hoffnung mehr auf das Leben und die Menschen hat.
Aus dem Blickwinkel eines Menschen, der das Leben aufgegeben hat.
Aus der Sicht eines Menschen, der aufgrund einer Krankheit, die er erlitten hat, gesellschaftlich davon ausgeschlossen wurde, eigene genetische Nachkommen zu haben.
Ein sehr kurzes Leben aufgrund der Krankheit zu haben. Die Sichtweise eines Menschen, der dazu verdammt ist, dies zu tun.
Die Sichtweise einer Person, die aufgrund der Krankheit zu einem sehr kurzen Leben verurteilt ist. Die Sichtweise eines Menschen, dessen Leben vorbestimmt ist.
Die Unfähigkeit, aufgrund der Krankheit im Laufe des Lebens Kompetenz zu erlangen. Dies ist die Sichtweise einer Person, die sich dessen sicher ist.
Aufgrund der Krankheit ein Leben lang von der Gesellschaft misshandelt und ausgebeutet zu werden. Dies ist die Sichtweise derjenigen, die sich dessen sicher sind.
Eine Perspektive des Whistleblowings durch eine solche Person gegen Lebewesen und die menschliche Gesellschaft.

Mein Lebensziel.
Es besteht aus Folgendem.
Geschlechtsunterschiede zwischen Männchen und Weibchen.
Die menschliche Gesellschaft und die Gesellschaft der Lebewesen.
Lebewesen selbst.
Die Essenz dieser Dinge selbst zu analysieren und zu klären.

Meine Ziele im Bereich des Lebendigen wurden durch folgende Personen stark behindert.

Menschen der männerdominierten Gesellschaft. Beispiel. Westliche Länder.
Menschen in weiblich dominierten Gesellschaften, die von solchen männlich dominierten Gesellschaften dominiert werden. Beispiele. Japan und Korea.
Sie werden niemals zugeben, dass es eine von Frauen dominierte Gesellschaft gibt.
Sie erkennen niemals den wesentlichen Geschlechtsunterschied zwischen Männern und Frauen an.
Sie behindern und verbieten die Erforschung von Geschlechtsunterschieden in der Gesellschaft.
Diese Haltung ist von Natur aus störend und schädlich für die Klärung der Natur der Geschlechtsunterschiede.

Die wesentliche Gemeinsamkeit zwischen menschlichen und nicht-menschlichen Lebewesen.
Sie werden dies niemals zugeben.
Sie versuchen verzweifelt, zwischen menschlichen und nicht-menschlichen Lebewesen zu unterscheiden und zu diskriminieren.
Sie versuchen verzweifelt, die Überlegenheit des Menschen über nicht-menschliche Lebewesen zu behaupten.

Solche Haltungen sind von Natur aus störend und schädlich für die Klärung der Natur der menschlichen Gesellschaft und der Gesellschaft der Lebewesen.

Frauen in einer von Frauen dominierten Gesellschaft. Beispiel. Frauen in der japanischen Gesellschaft.
Sie erkennen angeblich niemals die Überlegenheit der Frauen in einer von Frauen dominierten Gesellschaft an.
Die Wahrheit über das Innenleben von reinen Frauengesellschaften und von Frauen dominierten Gesellschaften.
Sie werden niemals zugeben, dass sie offengelegt wurde.
Ihre Haltung ist im Grunde genommen beunruhigend und schädlich für die Klärung der Natur der Geschlechtsunterschiede zwischen Männern und Frauen.
Ihre Haltung ist im Wesentlichen schädlich für die Klärung des Wesens der menschlichen Gesellschaft und der Gesellschaft der Lebewesen.

Menschen wie die oben genannten.
Ihre Haltungen haben meine Lebensziele grundlegend beeinträchtigt.
Ihre Einstellungen haben mein Leben von Grund auf gestört, zerstört und ruiniert.
Ich bin sehr wütend über diese Folgen.
Ich möchte sie mit dem Hammer niederstrecken.
Ich will ihnen um jeden Preis das Folgende begreiflich machen.
Ich will das Folgende selbst herausfinden, koste es, was es wolle.
//
Die Wahrheit über die Geschlechtsunterschiede zwischen Männern und Frauen.
Die Wahrheit über die menschliche Gesellschaft und die Gesellschaft der Lebewesen.
//

Ich wollte die menschliche Gesellschaft auf ruhige und objektive Weise analysieren.
Also habe ich mich vorübergehend von der menschlichen Gesellschaft isoliert.
Ich betrachtete die menschliche Gesellschaft aus der Vogelperspektive.

Über das Internet beobachtete ich tagein, tagaus die Trends der menschlichen Gesellschaft.

Das Ergebnis war.
erhielt ich die folgenden Informationen.
Eine einzigartige Perspektive, die die gesamte menschliche Gesellschaft von unten nach oben überblickt.

Das Ergebnis.
Ich habe es geschafft, die folgenden Informationen selbst zu erhalten.
//
Die Natur der Geschlechtsunterschiede zwischen Männern und Frauen.
Das Wesen der menschlichen Gesellschaft und der Gesellschaft der Lebewesen.
//

Die Ergebnisse.
Ich habe ein neues Lebensziel.

Mein neues Lebensziel.
Sich ihrer gesellschaftlichen Einmischung zu widersetzen und sie herauszufordern.
Und das Folgende unter den Menschen zu verbreiten.
//
Die Wahrheit über Geschlechtsunterschiede, die ich selbst entdeckt habe.
Die Wahrheit über die menschliche Gesellschaft und die Gesellschaft der Lebewesen, die ich selbst begriffen habe.
//

Ich schaffe diese Bücher, um diese Ziele zu verwirklichen.
Ich fahre fort, den Inhalt dieser Bücher fleißig zu überarbeiten, Tag für Tag, um diese Ziele zu verwirklichen.

(Erstmals veröffentlicht im Februar 2022.)

Referenzen.

== Geschlechtsspezifische Unterschiede zwischen Männern und Frauen.
/ Ein Überblick.

Bakan, D. The duality of human existence . Chicago: Rand-McNally. 1966.
Crandall, V. J., & Robson, S. (1960). Children's repetition choices in an intellectual achievement situation following success and failure. Journal of Genetic Psychology, 1960, 97, 161-168.(間宮1979 p178参照)
Deaux,K.: The Behavior of Women and Men, Monterey, California: Brooks/Cole, 1976
Goldstein, MJ (1959). The relationship between coping and avoiding behavior and response to fear-arousing propaganda. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1959, 58, 247-252.(対処的・回避的行動と恐怖を誘発する宣伝に対する反応との関係)
影山裕子 : 女性の能力開発, 日本経営出版会, 1968
間宮武 : 性差心理学, 金子書房, 1979
皆本二三江 : 絵が語る男女の性差, 東京書籍, 1986
村中 兼松 (著), 性度心理学—男らしさ・女らしさの心理 (1974年) , 帝国地方行政学会, 1974/1/1
Mitchell,G. : Human Sex Differences - A Primatologist's Perspective, Van Nostrand Reinhold Company, 1981 (鎮目恭夫訳 : 男と女の性差 サルと人間の比較, 紀伊国屋書店, 1983)
Newcomb,T.M.,Turner,R.H.,Converse,P.E. : Social Psycholgy:The Study of Human Interaction, New York: Holt,Rinehart and Winston, 1965 (古畑和孝訳 : 社会心理学 人間の相互作用の研究,岩波書店,1973)
Sarason, I.G., Harmatz, M.G., Sex differences and experimental conditions in serial learning. Journal of Personality and Social Psychology., 1965, 1: 521-4.
Schwarz, O, 1949 The psychology of sex / by Oswald Schwarz Penguin, Harmondsworth, Middlesex.

Trudgill,P.:Sociolinguistics: An Introduction, Penguin Books, 1974(土田滋訳 : 言語と社会, 岩波書店, 1975)
Wallach M. A., & Caron A. J. (1959). “Attribute criteriality and sex-linked conservatism as determinants of psychological similarity. Journal of Abnormal and Social Psychology, 59, 43-50(心理的類似性の決定因としての帰属的規準性と性別関連の保守性)
Wright,F.: The effects of style and sex of consultants and sex of members in self-study groups, Small Group Behavior, 1976, 7, p433-456

東清和、小倉千加子(編) , ジェンダーの心理学, 早稲田大学出版部, 2000
宗方比佐子、佐野幸子、金井篤子(編), 女性が学ぶ社会心理学, 福村出版, 1996
諸井克英、中村雅彦、和田実, 親しさが伝わるコミュニケーション, 金子書房, 1999
D.Kimura, Sex And Cognition, MIT Press,Cambridge,Massachusetts, 1999. (野島久雄、三宅真季子、鈴木眞理子訳 (2001）女の能力、男の能力－性差について科学者が答える－ 新曜社)

E.Margolies,L.VGenevie, The Samson And Delilah Complex,Dodd,Mead & Company, Inc.,1986(近藤裕訳 サムソン＝デリラ・コンプレックス －夫婦関係の心理学－, 社会思想社,1987)

/ Jede Theorie.

// Männlich allein.
E.モンテール (著), 岳野 慶作 (翻訳), 男性の心理―若い女性のために (心理学叢書) , 中央出版社, 1961/1/1
// Allein die Frau.
扇田 夏実 (著), 負け犬エンジニアのつぶやき~女性SE奮戦記, 技術評論社, 2004/7/6

// Vergleich zwischen Männern und Frauen.

/// Geschlechtsspezifische Unterschiede in der Fähigkeit

//// 1.1 Geschlechtsunterschiede in der räumlichen Fähigkeit

Collins,D.W. & Kimura,D.(1997) A large sex difference on a two-dimensional mental rotation task. Behavioral Neuroscience,111,845-849
Eals,M. & Silverman,I.(1994)The hunter-gatherer theory of spatial sex differences: proximate factors mediating the female advantage in recall of object arrays. Ethology & Sociobiology,15,95-105.
Galea,L.A.M. & Kimura,D.(1993) Sex differences in route learning. Personality & Individual Differences,14,53-65
Linn,M.C.,Petersen,A.C.(1985) Emergence and Characterization of Sex Differences in Spatial Ability : A Meta-Analysis. Child Development, 56, No.4, 1479-1498.
McBurney,D.H., Gaulin, S.J.C., Devineni,T. & Adams,C. (1997) Superior spatial memory of women: stronger evidence for the gathering hypothesis. Evolution & Human Behavior,18,165-174
Vandenberg,S.G. & Kuse,A.R.(1978) Mental rotations, a group test of three-dimensional spatial visualization. Perceptual & Motor Skills, 47,599-601
Watson,N.V. & Kimura,D.(1991)Nontrivial sex differences in throwing and intercepting: relation to psychometrically-defined spatial functions. Personality & Individual Differences,12,375-385

//// 1.2 Geschlechtsunterschiede bei den mathematischen Fähigkeiten

Bembow,C.P., Stanley,J.C.(1982) Consequences in high school and college of sex differences in mathematical reasoning ability : A Longtitudinal perspective. Am. Educ. Res. J. 19,598-622.
Engelhard,G.(1990) Gender differences in performance on mathematics items: evidence from USA and Thailand. Contemporary Educational Psychology,15,13-16
Hyde,J.S.,Fennema,E. & Lamon,S.J.(1990) Gender differences

in mathematics performance: a meta-analysis. Psychological Bulletin,107,139-155.
Hyde,J.S.(1996) Half the human experience : The Psychology of woman. 5th ed., Lexington, Mass.: D.C.Heath.
Jensen,A.R.(1988)Sex differences in arithmetic computation and reasoning in prepubertal boys and girls. Behavioral & Brain Sciences,11,198-199
Low,R. & Over,R.(1993)Gender differences in solution of algebraic word problems containing irrelevant information. Journal of Educational Psychology,85,331-339.
Stanley,J.C., Keating,D.P., Fox,L.H. (eds.)(1974) Mathematical talent: Discovery, description, and development. Johns Hopkins University Press, Baltimore.

//// 1.3 Geschlechtsunterschiede bei den sprachlichen Fähigkeiten

Bleecker,M.L.,Bolla-Wilson,K. & Meyers,D.A.,(1988)Age related sex differences in verbal memory. Journal of Clinical Psychology,44,403-411.
Bromley(1958) Some effects of age on short term learning and remembering. Journal of Gerontology,13,398-406.
Duggan,L.(1950)An experiment on immediate recall in secondary school children. British Journal of Psychology,40,149-154.
Harshman,R., Hampson,E. & Berenbaum,S.(1983) Individual differences in cognitive abilities and brain organization,Part I: sex and handedness differences in ability. Canadian Journal of Psychology,37,144-192.
Hyde,J.S. & Linn,M.C.(1988) Gender differences in verbal ablility:A Meta-analysis. Psychological Bulletin, 104, No.1,53-69.
Kimura,D.(1994)Body asymmetry and intellectual pattern. Personality & Individual Differences,17,53-60.
Kramer,J.H.,Delis,D.C. & Daniel,M.(1988) Sex differences in verbal learning. Journal of Clinical Psychology,44,907-915.
McGuinness,D.,Olson,A. & Chapman,J.(1990)Sex differences in incidental recall for words and pictures. Learning & Individual Differences,2,263-285.

//// 1.4 Geschlechtsunterschiede in der Motorik

Denckla,M.B.(1974)Development of motor co-ordination in normal children. Developmental Medicine & Child Neurology,16,729-741.
Ingram,D.(1975)Motor asymmetries in young children. Neuropsychologia,13,95-102
Nicholson,K.G. & Kimura.D.(1996) Sex differences for speech and manual skill.Perceptual & Motor Skills,82,3-13.
Kimura,D. & Vanderwolf,C.H. (1970) The relation between hand preference and the performance of individual finger movements by left and right hands. Brain,93,769-774
Lomas,J. & Kimura, D.(1976) Intrahemispheric interaction between speaking and sequential manual activity. Neuropsychologia,14,23-33.
Watson,N.V. & Kimura,D.(1991)Nontrivial sex differences in throwing and intercepting: relation to psychometrically-defined spatial functions. Personality & Individual Differences,12,375-385

//// 1.5 Geschlechtsunterschiede in den Wahrnehmungsfähigkeiten

Burg,A.(1966)Visual acuity as measured by dynamic and static tests. Journal of Applied Psychology,50,460-466.
Burg,A.(1968)Lateral visual field as related to age and sex. Journal of Applied Psychology,52,10-15.
Denckla,M.B. & Rudel,R.(1974) Rapid “automatized”naming of pictured objects,colors,letters and numbers by normal children. Cortex,10,186-202.
Dewar,R.(1967)Sex differences in the magnitude and practice decrement of th Muller-Lyer illusion. Psychonomic Science,9,345-346.
DuBois,P.H.(1939)The sex difference on the color naming test. American Journal of Psychology,52,380-382.
Ghent-Braine,L.(1961)Developmental changes in tactual thresholds on dominant and nondominant sides. Journal of Comparative & Physiological Psychology,54,670-673.
Ginsburg,N.,Jurenovskis,M. & Jamieson,J.(1982) Sex differences in critical flicker frequency. Perceptual & Motor

Skills,54,1079-1082.
Hall,J.(1984)Nonverbal sex differences. Baltimore:Johns Hopkins.
McGuinness, D.(1972)Hearing: individual differences in perceiving. Perception,1,465-473.
Ligon,E.M.(1932)A genetic study of color naming and word reading. American Journal of Psychology,44,103-122.
Velle,W.(1987)Sex differences in sensory functions. Perspectives in Biology & Medicine,30,490-522.
Weinstein,S. & Sersen, E.A.(1961)Tactual sensitivity as a function of handedness and laterality. Journal of Comparative & Physiological Psychology,54,665-669.
Witkin,H.A.(1967)A cognitive style approach to cross-cultural research. International Journal of Psychology,2,233-250.

/// 2. Geschlechtsunterschiede in der Persönlichkeit

Maccoby, E.E. & Jacklin, C.N.(1974) The Psychology of sex differences. Stanford,CA:Stanford University Press.

/// 3. Geschlechtsunterschiede im Sozialverhalten

Brehm,J.W.(1966)A theory of psychological reactance. Academic Press.
Cacioppo,J.T. & Petty,R.E.(1980) Sex differences in influenceability:Toward specifying the underlying processes. Personality and Social Psychology Bulletin,6,651-656
Caldwell,M.A., & Peplau,L.A.(1982) Sex Differences in same-sex friendships. Sex Roles,8,721-732.
Chesler,M.A. & Barbarin,O.A.(1985) Difficulties iof providing help in crisis: Relationships between parents of children with cancer and their friends. Journal of Social Issues,40,113-134.
大坊郁夫(1988)異性間の関係崩壊についての認知的研究,日本社会心理学会第29回発表論文集,64.
Eagly,A.H.(1978) Sex differences in influenceability.Psychological Bulletin,85,86-116.
Eagly,A.H. & Carli,L.L.(1981) Sex of researchers and sex-typed communications as determinants of sex differences in influenceability:A meta-analysis of social influence studies.

Psychological Bulletin,90,1-20.
Eagly,A.H. & Johnson,B.T.(1990) Gender and leadership style: A meta-analysis. Psychological Bulletin,108,233-256.
Hall,J.A.(1984) Nonverbal sex differences:Communication accuracy and expressive style. Baltimore:John Hopkins University Press.
Hays,R.B.(1984) The development and maintenance of friendship. Journal of Personal and Social Relationships,1,75-98.
Horner,M.S.(1968)Sex differences in achievement motivation and performance in competitive and non-competitive situation. Unpublished Ph.D. thesis. University of Michigan.
Jourard,S.M.(1971) Self-disclosure:An experimental analysis of the transparent self. New York:Wiley & Sons, Inc.
Jourard,S.M & Lasakow,P.(1958) Some factors in self-disclosure. Journal of Abnormal and Social Psychology, 56, 91-98.
Latane',B. & Bidwell,L.D.(1977) Sex and affiliation in college cafeteria.Personality and Social Psychology Bulletin,3,571-574
松井豊(1990)青年の恋愛行動の構造,心理学評論,33,355-370.
Nemeth,C.J. Endicott,J. & Wachtler,J.(1976) From the '50s to the '70s:Women in jury deliberations,Sociometry,39,293-304.
Rands,M. & Levinger, G. (1979)Implicit theory of relationship: An intergenerational study. Journal of Personality and Social Psychology,37,645-661.
坂田桐子、黒川正流(1993) 地方自治体における職場のリーダーシップ機能の性差の研究-「上司の性別と部下の性別の組合せ」からの分析,産業・組織心理学研究,7,15-23.
総務庁青少年対策本部(1991) 現代の青少年－第5回青少年の連帯感などに関する調査報告書,大蔵省印刷局.
上野徳美(1994) 説得的コミュニケーションに対する被影響性の性差に関する研究,実験社会心理学研究,34,195-201
Winstead,B.A.(1986) Sex differences in same-sex friendships. In V.J.Derlega & B.A.Winstead(Eds.) Friendship and social interaction. New York:Springer-Verlag.Pp.81-99

Winstead,B.A., Derlega,V.J., Rose,S. (1997) Gender and Close Relationships. Thousand Oaks, California:Sage Publications.
山本真理子、松井豊、山成由紀子(1982) 認知された自己の諸側面の構造,教育心理学研究,30,64-68

== Klassifizierung der Gesellschaften der Welt. Vergleich der Dominanz zwischen Männern und Frauen.
/ Allgemeines.
富永 健一 (著), 社会学原理, 岩波書店, 1986/12/18
岩井 弘融 (著), 社会学原論, 弘文堂, 1988/3/1

笠信太郎, ものの見方について, 1950, 河出書房
伊東俊太郎 (著) , 比較文明 UP選書 , 東京大学出版会, 1985/9/1

/ Das Klima.
和辻 哲郎 (著), 風土: 人間学的考察, 岩波書店, 1935
鈴木秀夫, 森林の思考・砂漠の思考, 1978, 日本放送出版協会
石田英一郎, 桃太郎の母 比較民族学的論集 , 法政大学出版局 , 1956
石田英一郎, 東西抄－日本・西洋・人間, 1967, 筑摩書房
松本 滋 (著), 父性的宗教 母性的宗教 (UP選書) , 東京大学出版会, 1987/1/1
ハンチントン (著), 間崎 万里 (翻訳), 気候と文明 (1938年) (岩波文庫) , 岩波書店, 1938
安田 喜憲 (著), 大地母神の時代—ヨーロッパからの発想 (角川選書) , 角川書店, 1991/3/1
安田 喜憲 (著), 気候が文明を変える (岩波科学ライブラリー (7)) , 岩波書店, 1993/12/20

鈴木 秀夫 (著), 超越者と風土 , 原書房, 2004/1/1
鈴木 秀夫 (著), 森林の思考・砂漠の思考 (NHKブックス 312) , NHK出版1978/3/1

鈴木 秀夫 (著), 風土の構造, 原書房, 2004/12/1
梅棹 忠夫 (著), 文明の生態史観, 中央公論社, 1967

ラルフ・リントン (著), 清水 幾太郎 (翻訳), 犬養 康彦 (翻訳), 文化人類学入門 (現代社会科学叢書), 東京創元社, 1952/6/1
祖父江孝男『文化とパーソナリティ』弘文堂，1976
F.L.K.シュー (著), 作田 啓一 (翻訳), 浜口 恵俊 (翻訳), 比較文明社会論—クラン・カスト・クラブ・家元 (1971年), 培風館，1970．

J・J・バハオーフェン (著), 吉原 達也 (翻訳), 母権論序説付・自叙伝, 創樹社, 1989/10/20

阿部 一, 家族システムの風土性, 東洋学園大学紀要 (19), 91-108, 2011-03

/ Mobilität.

大築立志, 手の日本人、足の西欧人, 1989, 徳間書店
前村 奈央佳, 移動と定住に関する心理的特性の検討 : 異文化志向と定住志向の測定および関連性について, 関西学院大学先端社会研究所紀要, 6号 pp.109-124, 2011-10-31
浅川滋男, 東アジア漂海民と家船居住, 鳥取環境大学, 紀要, 創刊号, 2003.2 pp41-60

/ Mittel zur Nahrungsbeschaffung.

千葉徳爾, 農耕社会と牧畜社会, 山田英世 (編), 風土論序説 (比較思想・文化叢書) , 国書刊行会, 1978/3/1
大野 盛雄 (著), アフガニスタンの農村から—比較文化の視点と方法 (1971年) (岩波新書) , 岩波書店, 1971/9/20
梅棹 忠夫 (著), 狩猟と遊牧の世界—自然社会の進化, 講談社, 1976/6/1
志村博康 (著), 農業水利と国土, 東京大学出版会,

1987/11/1

/ Psychologie.
Triandis H.C., Individualism & Collectivism, Westview Press, 1995, （H.C. トリアンディス (著), Harry C. Triandis (原著), 神山 貴弥 (翻訳), 藤原 武弘 (翻訳), 個人主義と集団主義—2つのレンズを通して読み解く文化, 北大路書房, 2002/3/1)
Yamaguchi, S., Kuhlman, D. M., & Sugimori, S. (1995). Personality correlates of allocentric tendencies in individualist and collectivist cultures. Journal of Cross-Cultural Psychology, 26, 658-672
Markus H.R.,Kitayama,S., Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. Psychological Review, 98, pp224-253 1991

千々岩 英彰 (編集), 図解世界の色彩感情事典—世界初の色彩認知の調査と分析, 河出書房新社, 1999/1/1

== Männerdominierte Gesellschaft. Migrationsleben. Nomadentum und Pastoralismus. Gase.

/ Westliche Länder. Allgemein.
星 翔一郎 (著), 国際文化教育センター (編集), 外資系企業就職サクセスブック, ジャパンタイムズ, 1986/9/1

/ Westliches Europa.
// Einzelne Gesellschaften.
// Vergleich zwischen Gesellschaften.
西尾幹二, ヨーロッパの個人主義, 1969, 講談社
会田 雄次 (著), 『アーロン収容所：西欧ヒューマニズムの限界』中公新書, 中央公論社 1962年
池田 潔 (著), 自由と規律: イギリスの学校生活 (岩波新書) , 岩波書店, 1949/11/5

鯖田 豊之 (著), 肉食の思想—ヨーロッパ精神の再発見 (中公新書 92) , 中央公論社, 1966/1/1

八幡 和郎 (著), フランス式エリート育成法—ENA留学記 (中公新書 (725)) , 中央公論社, 1984/4/1
木村 治美 (著), 新交際考—日本とイギリス, 文藝春秋, 1979/11/1
森嶋 通夫 (著), イギリスと日本—その教育と経済 (岩波新書 黄版 29) , 岩波書店, 2003/1/21
/ Amerika.
// Einzelne Gesellschaft.
松浦秀明, 米国さらりーまん事情, 1981, 東洋経済新報社
Stewart, E.C., American Cultural Patterns A Cross-Cultural Perspectives, 1972, Inter-cultural Press（久米昭元訳, アメリカ人の思考法, 1982, 創元社）
吉原 真里 (著), Mari Yoshihara (著), アメリカの大学院で成功する方法—留学準備から就職まで (中公新書), 中央公論新社, 2004/1/1
リチャード・H. ロービア (著), Richard H. Rovere (原著), 宮地 健次郎 (翻訳), マッカーシズム (岩波文庫) , 岩波書店, 1984/1/17
G.キングスレイ ウォード (著), 城山 三郎 (翻訳), ビジネスマンの父より息子への30通の手紙, 新潮社, 1987/1/1
長沼英世, ニューヨークの憂鬱ー豊かさと快適さの裏側, 中央公論社, 1985
八木 宏典 (著), カリフォルニアの米産業, 東京大学出版会, 1992/7/1
// Vergleich zwischen Gesellschaften.
/ Juden.
// Einzelne Gesellschaften.
旧約聖書。
新約聖書。
中川 洋一郎, キリスト教・三位一体論の遊牧民的起源—イヌの《仲介者》化によるセム系一神教からの決別—, 経済学論纂（中央大学）第60巻第 5 ・ 6 合併号（2020年 3 月）,pp.431-461
トマス・ア・ケンピス (著), 大沢 章 (翻訳), 呉 茂一 (翻訳), キリストにならいて (岩波文庫) , 岩波書店,

1960/5/25
// Vergleich zwischen Gesellschaften.
/ Naher Osten.
// Unabhängige Gesellschaften.
クルアーン。コーラン。
鷹木 恵子 U.A.E.地元アラブ人の日常生活にみる文化変化 : ドバイでの文化人類学的調査から
http://id.nii.ac.jp/1509/00000892/ Syouwa63nenn
// Vergleich zwischen Gesellschaften.
後藤 明 (著), メッカ―イスラームの都市社会 (中公新書 1012) , 中央公論新社, 1991/3/1
片倉もとこ『「移動文化考」 イスラームの世界をたずねて 』日本経済新聞社、1995年
片倉もとこ『イスラームの日常世界』岩波新書，1991．
牧野 信也 (著), アラブ的思考様式, 講談社, 1979/6/1
井筒 俊彦 (著), イスラーム文化−その根柢にあるもの , 岩波書店, 1981/12/1
/ Mongolei.
// Eine einzige Gesellschaft.
鯉渕 信一 (著), 騎馬民族の心―モンゴルの草原から (NHKブックス) , 日本放送出版協会, 1992/3/1
// Vergleich zwischen Gesellschaften.

== Weiblich dominierte Gesellschaft. Sesshafte Lebensweise. Landwirtschaft. Flüssig.
/ Ostasien.
山口 勧 (編集), 社会心理学―アジア的視点から (放送大学教材) , 放送大学教育振興会, 1998/3/1
山口 勧 (編集), 社会心理学―アジアからのアプローチ, 東京大学出版会, 2003/5/31
石井 知章 (著), K・A・ウィットフォーゲルの東洋的社会論, 社会評論社, 2008/4/1
/ Japan.
// Einzelne Gesellschaft.

/// Literaturübersicht.

南博, 日本人論－明治から今日まで , 岩波書店, 1994
青木保, 「日本文化論」の変容-戦後日本の文化とアイデンティティー-, 中央公論社, 1990

/// Gesellschaft im Allgemeinen.
//// Wenn der Autor Japaner ist.
浜口恵俊 「日本らしさ」の再発見 日本経済新聞社 1977
阿部 謹也 (著), 「世間」とは何か (講談社現代新書) , 講談社, 1995/7/20
川島武宣, 日本社会の家族的構成, 1948, 学生書房

中根千枝, タテ社会の人間関係, 講談社, 1967
木村敏, 人と人との間, 弘文堂, 1972
山本七平 (著), 「空気」の研究, 文藝春秋, 1981/1/1
会田 雄次 (著), 日本人の意識構造 (講談社現代新書) , 講談社, 1972/10/25
石田英一郎, 日本文化論 筑摩書房 1969
荒木博之, 日本人の行動様式 -他律と集団の論理- , 講談社, 1973

吉井博明 情報化と現代社会[改訂版] 1997 北樹出版

//// Der Autor ist kein Japaner.
///// Perspektive aus westlichen Ländern.
Benedict,R., The Chrysanthemum and the Sword : Patterns of Japanese Culture, Boston Houghton Mifflin, 1948（長谷川松治訳, 菊と刀－日本文化の型, 社会思想社, 1948）
Caudill,W., Weinstein,H., Maternal Care and Infant Behavior in Japan and America, Psychiatry,32 1969
Clark,G.The Japanese Tribe:Origins of a Nation’s Uniqueness, 1977(村松増美訳 日本人－ユニークさの源泉－, サイマル出版会 1977)
Ederer,G., Das Leise Laecheln Des Siegers, 1991, ECON Verlag(増田靖訳 勝者・日本の不思議な笑い, 1992 ダイヤ

モンド社)
Kenrick,D.M., Where Communism Works: The Success of Competitive-Communism In Japan,1988,Charles E. Tuttle Co., Inc., （ダグラス・M. ケンリック (著), 飯倉 健次 (翻訳), なぜ“共産主義”が日本で成功したのか, 講談社, 1991/11/1）
Reischauer,E.O., The Japanese Today: Change and Continuity,1988, Charles E. Tuttle Co. Inc.
W.A.グローターース (著), 柴田 武 (翻訳), 私は日本人になりたい—知りつくして愛した日本文化のオモテとウラ (グリーン・ブックス 56) , 大和出版, 1984/10/1

///// Perspektiven aus Ostasien.
李 御寧 (著), 「縮み」志向の日本人, 学生社, 1984/11/1

/// Psychologie.
安田三郎「閥について——日本社会論ノート（3）」（『現代社会学3』2巻1号所収・1975・講談社）
木村敏, 人と人との間－精神病理学的日本論, 1972, 弘文堂
丸山真男, 日本の思想, 1961, 岩波書店
統計数理研究所国民性調査委員会 (編集), 日本人の国民性〈第5〉戦後昭和期総集, 出光書店, 1992/4/1

/// Kommunikation.
芳賀綏, 日本人の表現心理, 中央公論社, 1979

/// Geschichte.
R.N.ベラー (著), 池田 昭 (翻訳), 徳川時代の宗教 (岩波文庫), 岩波書店, 1996/8/20
勝俣 鎮夫 (著), 一揆 (岩波新書) , 岩波書店, 1982/6/21
永原 慶二 (著), 日本の歴史〈10〉下克上の時代, 中央公論社, 1965年

戸部 良一 (著), 寺本 義也 (著), 鎌田 伸一 (著), 杉之尾 孝生 (著), 村井 友秀 (著), 野中 郁次郎 (著), 失敗の本質―日本軍の組織論的研究, ダイヤモンド社, 1984/5/1

/// Folklore.
宮本 常一 (著), 忘れられた日本人 (岩波文庫) , 岩波書店, 1984/5/16

/// Ernährungssicherheit.
大内力 (著), 金沢夏樹 (著), 福武直 (著) , 日本の農業 UP選書, 東京大学出版会, 1970/3/1

/// Regionen.
//// Dörfer.
中田 実 (編集), 坂井 達朗 (編集), 高橋 明善 (編集), 岩崎 信彦 (編集), 農村 (リーディングス日本の社会学) , 東京大学出版会, 1986/5/1
蓮見 音彦 (著), 苦悩する農村―国の政策と農村社会の変容, 有信堂高文社, 1990/7/1
福武直 (著) , 日本農村の社会問題 UP選書, 東京大学出版会, 1969/5/1
余田 博通 (編集), 松原 治郎 (編集), 農村社会学 (1968年) (社会学選書) , 川島書店, 1968/1/1
今井幸彦 編著, 日本の過疎地帯 (1968年) (岩波新書), 岩波書店, 1968-05

きだみのる (著), 気違い部落周游紀行 (冨山房百科文庫 31), 冨山房, 1981/1/30
きだ みのる (著), にっぽん部落 (1967年) (1967年) (岩波新書)

//// Städte.

鈴木広 高橋勇悦 篠原隆弘 編, リーディングス日本の社会学 7 都市, 東京大学出版会, 1985/11/1
倉沢 進 (著), 秋元 律郎 (著), 町内会と地域集団 (都市社会学研究叢書) , ミネルヴァ書房, 1990/9/1
佐藤 文明 (著), あなたの「町内会」総点検［三訂増補版］—地域のトラブル対処法 (プロブレムQ & A), 緑風出版, 2010/12/1

//// Merkmale der einzelnen Gebiete.
京都新聞社 (編さん), 京男・京おんな, 京都新聞社, 1984/1/1
丹波 元 (著), こんなに違う京都人と大阪人と神戸人 (PHP文庫) , PHP研究所, 2003/3/1
サンライズ出版編集部 (編集), 近江商人に学ぶ, サンライズ出版, 2003/8/20

/// Blutsverwandtschaft.
有賀 喜左衛門 (著), 日本の家族 (1965年) (日本歴史新書) , 至文堂, 1965/1/1
光吉 利之 (編集), 正岡 寛司 (編集), 松本 通晴 (編集), 伝統家族 (リーディングス 日本の社会学) , 東京大学出版会, 1986/8/1

/// Politik.
石田雄, 日本の政治文化－同調と競争, 1970, 東京大学出版会
京極純一, 日本の政治, 1983, 東京大学出版会

/// Regeln. Gesetze.
青柳文雄, 日本人の罪と罰, 1980, 第一法規出版
川島武宣, 日本人の法意識 (岩波新書 青版A-43) , 岩波書店, 1967/5/20

/// Verwaltung.
辻清明 新版 日本官僚制の研究 東京大学出版会 1969
藤原 弘達 (著), 官僚の構造 (1974年) (講談社現代新書) ,

講談社, 1974/1/1
井出嘉憲 (著), 日本官僚制と行政文化—日本行政国家論序説, 東京大学出版会, 1982/4/1
竹内 直一 (著), 日本の官僚—エリート集団の生態 (現代教養文庫) , 社会思想社, 1988/12/1
教育社 (編集), 官僚—便覧 (1980年) (教育社新書—行政機構シリーズ〈122〉), 教育社, 1980/3/1
加藤栄一, 日本人の行政—ウチのルール (自治選書), 第一法規出版, 1980/11/1
新藤 宗幸 (著), 技術官僚—その権力と病理 (岩波新書), 岩波書店, 2002/3/20
新藤 宗幸 (著), 行政指導—官庁と業界のあいだ (岩波新書) , 岩波書店, 1992/3/19

武藤 博己 (著), 入札改革—談合社会を変える (岩波新書) , 岩波書店, 2003/12/19

宮本政於, お役所の掟, 1993, 講談社

/// Leitung.
間宏,日本的経営－集団主義の功罪,日本経済新聞社,1973
岩田龍子, 日本の経営組織, 1985, 講談社
高城 幸司 (著), 「課長」から始める 社内政治の教科書, ダイヤモンド社, 2014/10/31

/// Bildung.
大槻 義彦 (著), 大学院のすすめ—進学を希望する人のための研究生活マニュアル, 東洋経済新報社, 2004/2/13
山岡栄市 (著), 人脈社会学—戦後日本社会学史 (御茶の水選書) , 御茶の水書房, 1983/7/1

/// Sport.
Whiting, R., The Chrysanthemum and the Bat 1977 Harper Mass Market Paperbacks (松井みどり訳, 菊とバット 1991

文藝春秋)

/// Sex.
//// Mutterschaft. Mütter.
Caudill,W., Weinstein, H., Maternal Care and Infant Behavior in Japan and America Psychiatry,32 1969

河合隼雄, 母性社会日本の病理, 中央公論社 1976
佐々木 孝次 (著), 母親と日本人, 文藝春秋, 1985/1/1
小此木 啓吾 (著), 日本人の阿闍世コンプレックス, 中央公論社, 1982
斎藤学, 『「家族」という名の孤独』講談社 1995
山村賢明, 日本人と母—文化としての母の観念についての研究, 東洋館出版社, 1971/1/1
土居健郎, 「甘え」の構造, 1971, 弘文堂

山下 悦子 (著), 高群逸枝論—「母」のアルケオロジー, 河出書房新社, 1988/3/1
山下 悦子 (著), マザコン文学論—呪縛としての「母」(ノマド叢書) , 新曜社, 1991/10/1

中国新聞文化部 (編集), ダメ母に苦しめられて (女のココロとカラダシリーズ) , ネスコ, 1999/1/1

加藤秀俊, 辛口教育論 第四回 衣食住をなくした家, 食農教育 200109, 農山漁村文化協会

//// Frauen.
木下 律子 (著), 妻たちの企業戦争 (現代教養文庫) , 社会思想社, 1988/12/1
木下律子 (著), 王国の妻たち—企業城下町にて, 径書房, 1983/8/1
中国新聞文化部 (編集), 妻の王国—家庭内“校則”に縛られる夫たち (女のココロとカラダシリーズ), ネスコ, 1997/11/1

//// Männer.
中国新聞文化部 (編集), 長男物語―イエ、ハハ、ヨメに縛られて (女のココロとカラダシリーズ) , ネスコ, 1998/7/1
中国新聞文化部 (編集), 男が語る離婚―破局のあとさき (女のココロとカラダシリーズ) , ネスコ, 1998/3/1

// Vergleich zwischen Gesellschaften.
/// Vergleich mit westlichen Ländern.
山岸俊男, 信頼の構造, 1998, 東京大学出版会
松山幸雄「勉縮」のすすめ, 朝日新聞社, 1978
木村尚三郎, ヨーロッパとの対話, 1974, 日本経済新聞社
栗本 一男 (著), 国際化時代と日本人―異なるシステムへの対応 (NHKブックス 476) , 日本放送出版協会, 1985/3/1
/// Soziale Eigenheiten. Überlegungen zu ihrer Existenz.
高野陽太郎、纓坂英子, ” 日本人の集団主義” と” アメリカ人の個人主義” -通説の再検討-心理学研究vol.68 No.4,pp312-327,1997
杉本良夫、ロス・マオア, 日本人は「日本的」か－特殊論を超え多元的分析へ－, 1982, 東洋経済新報社
/// Blutsverwandtschaft.
増田光吉, アメリカの家族・日本の家族, 1969, 日本放送出版協会
中根千枝『家族を中心とする人間関係』講談社，1977
/// Kommunikation.
山久瀬 洋二 (著), ジェイク・ロナルドソン (翻訳), 日本人が誤解される100の言動 100 Cross-Cultural Misunderstandings Between Japanese People and Foreigners 【日英対訳】 (対訳ニッポン双書) , IBCパブリッシング, 2010/12/24
鈴木 孝夫 (著), ことばと文化 (岩波新書) , 岩波書店, 1973/5/21
/// Kreativität.

西沢潤一, 独創は闘いにあり, 1986, プレジデント社
江崎玲於奈, アメリカと日本－ニューヨークで考える, 1980, 読売新聞社
乾侑, 日本人と創造性, －科学技術立国実現のために, 1982, 共立出版
S.K.ネトル、桜井邦朋, 独創が生まれない－日本の知的風土と科学, 1989, 地人書館

/// Verwaltung.
Abegglen, J.C.,The Japanese Factory:Aspects of Its Social Organization,Free Press 1958 （占部都美 監訳 「日本の経営」 ダイヤモンド社 1960）
林 周二, 経営と文化, 中央公論社, 1984
太田肇 (著) , 個人尊重の組織論, 企業と人の新しい関係 (中公新書) , 中央公論新社, 1996/2/25
/// Kinderbetreuung.
Caudill,W., Weinstein, H., Maternal Care and Infant Behavior in Japan and America Psychiatry,32 1969
/// Erziehung.
岡本 薫 (著), 新不思議の国の学校教育—日本人自身が気づいていないその特徴, 第一法規, 2004/11/1
宮智 宗七 (著), 帰国子女—逆カルチュア・ショックの波紋 (中公新書) 中央公論社, 1990/1/1
グレゴリー・クラーク (著), Gregory Clark (原著), なぜ日本の教育は変わらないのですか? , 東洋経済新報社, 2003/9/1
恒吉僚子, 人間形成の日米比較－かくれたカリキュラム, 1992, 中央公論社
/// Geschlechtsunterschiede.
//// Frauen.
杉本 鉞子 (著), 大岩 美代 (翻訳), 武士の娘 (筑摩叢書 97) , 筑摩書房, 1967/10/1
//// Männer.
グスタフ・フォス (著), 日本の父へ, 新潮社, 1977/3/1
/ Korea.
// Einzelne Gesellschaft.

朴 泰赫 , 醜い韓国人, —われわれは「日帝支配」を叫びすぎる (カッパ・ブックス) 新書 – , 光文社, 1993/3/1
朴 承薫 (著), 韓国 スラングの世界, 東方書店, 1986/2/1
// Vergleich zwischen Gesellschaften.
コリアンワークス, 知れば知るほど理解が深まる「日本人と韓国人」なるほど事典—衣食住、言葉のニュアンスから人づきあいの習慣まで (PHP文庫) 文庫 – , PHP研究所, 2002/1/1
造事務所 , こんなに違うよ！ 日本人・韓国人・中国人 (PHP文庫), PHP研究所 (2010/9/30)
/ China.
// Einzelne Gesellschaft.
/// Gesellschaft im Allgemeinen.
林 松濤 (著), 王 怡韡 (著), 舩山 明音 (著) , 日本人が知りたい中国人の当たり前, 中国語リーディング, 三修社, 2016/9/20
/// Psychologie.
園田茂人, 中国人の心理と行動, 2001, 日本放送出版協会
デイヴィッド・ツェ (著), 吉田 茂美 (著), 関係(グワンシ) 中国人との関係のつくりかた , ディスカヴァー・トゥエンティワン, 2011/3/16
/// Geschichte.
加藤 徹 (著), 西太后—大清帝国最後の光芒 (中公新書) 新書 – , 中央公論新社, 2005/9/1
宮崎 市定 (著), 科挙—中国の試験地獄 (中公新書 15) , 中央公論社, 1963/5/1
/// Blutsverwandtschaft.
瀬川 昌久, 現代中国における宗族の再生と文化資源化 東北アジア研究 18 pp.81-97 2014-02-19
// Vergleich zwischen Gesellschaften.
邱 永漢 (著), 騙してもまだまだ騙せる日本人—君は中国人を知らなさすぎる, 実業之日本社, 1998/8/1
邱永漢 (著) , 中国人と日本人, 中央公論新社, 1993
/ Russland.
// Einzelne Gesellschaft.
/// Gesellschaft im Allgemeinen.

ヘドリック スミス (著), 飯田 健一 (翻訳), 新・ロシア人〈上〉, 日本放送出版協会, 1991/2/1
ヘドリック スミス (著), 飯田 健一 (翻訳), 新・ロシア人〈下〉, 日本放送出版協会, 1991/3/1
/// Geschichte.
伊賀上 菜穂, 結婚儀礼に現れる帝政末期ロシア農民の親族関係 : 記述資料分析の試み スラヴ研究, 49, 179-212 2002
奥田 央, 1920年代ロシア農村の社会政治的構造（1）, 村ソヴェトと農民共同体, 東京大学, 経済学論集, 80 1-2, 2015-7 https://repository.dl.itc.u-tokyo.ac.jp › econ0800102
大矢 温, スラヴ派の共同体論における「ナショナル」意識－民族意識から国民意識への展開－, 札幌法学 29 巻 1・2 合併号（2018）, pp.31-53
// Vergleich zwischen Gesellschaften.
/// Psychologie.
アレックス インケルス (著), Alex Inkeles (原著), 吉野 諒三 (翻訳), 国民性論—精神社会的展望, 出光書店, 2003/9/1
服部 祥子 (著), 精神科医の見たロシア人 (朝日選書 245), 朝日新聞社出版局, 1984/1/1
/// Folklore.
アレクサンドル・プラーソル, ロシアと日本：民俗文化のアーキタイプを比較して, 新潟国際情報大学情報文化学部紀要第10号、2007.
/// Blutsverwandtschaft.
高木正道, ロシアの農民と中欧の農民, ——家族形態の比較——, 法経研究, 42巻1号 pp.1-38, 1993
/// Verwaltung.
宮坂 純一, ロシアではモチベーションがどのような内容で教えられているのか, 社会科学雑誌』第5巻（2012年11月）—— 503-539
宮坂 純一, 日ロ企業文化比較考, 『社会科学雑誌』第 18 巻（2017 年 9 月）——, pp.1-48
/// Geschlechtsunterschiede.
Д.Х. Ибрагимова, Кто управляет деньгами в российских семьях?, Экономическая социология. Т. 13. № 3. Май 2012,

pp22-56

/ Südostasien.
// Einzelne Gesellschaften.
丸杉孝之助, 東南アジアにおける農家畜産と農業経営, 熱帯農業, 19(1), 1975 pp.46-49
中川 剛 (著), 不思議のフィリピン―非近代社会の心理と行動 (NHKブックス) , 日本放送出版協会, 1986/11/1
// Vergleiche zwischen Gesellschaften.

== Flüssigkeiten.
/ Eigenschaften von Flüssigkeiten. Bewegung von Flüssigkeiten.
小野周 著, 温度とはなにか , 岩波書店、1971
小野 周 (著), 表面張力 (物理学one point 9), 共立出版, 1980/10/1
イーゲルスタッフ (著), 広池 和夫 (翻訳), 守田 徹 (翻訳), 液体論入門 (1971年) (物理学叢書) , 吉岡書店, 1971
上田 政文 (著), 湿度と蒸発―基礎から計測技術まで, コロナ社, 2000/1/1
稲松 照子 (著), 湿度のおはなし, 日本規格協会, 1997/8/1
伊勢村 寿三 (著), 水の話 (化学の話シリーズ (6)) , 培風館, 1984/12/1
力武常次 (著), 基礎からの物理 総合版 (チャート式シリーズ) , 数研出版, 数研出版, 1986/1/1
野村 祐次郎 (著), 小林 正光 (著), 基礎からの化学 総合版 (チャート式・シリーズ) , 数研出版, 1985/2/1
物理学辞典編集委員会 , 物理学辞典 改訂版 , 培風館, 1992
池内満, 分子のおもちゃ箱 , 2008年1 月19日
http://mike1336.web.fc2.com/ (2008年2月23日)
/ Wahrnehmung von Flüssigkeiten.
大塚巌 (2008). ドライ、ウェットなパーソナリティの認知と気体、液体の運動パターンとの関係. パーソナリティ研究, 16, 250-252

== Leben.
/ Allgemeine Diskussion.
鈴木孝仁, 本川達雄, 鷲谷いづみ, チャート式シリーズ, 新生物 生物基礎・生物 新課程版, 数研出版, 2013/2/1
/ Die Gene.
リチャード・ドーキンス【著】，日高敏隆，岸由二，羽田節子，垂水雄二【訳】, 利己的な遺伝子, 紀伊國屋書店, 1991/02/28
/ Spermien. Eizellen.
緋田 研爾 (著), 精子と卵のソシオロジー—個体誕生へのドラマ (中公新書) 中央公論社, 1991/3/1
/ Nervensystem.
二木 宏明 (著), 脳と心理学—適応行動の生理心理学 (シリーズ脳の科学) , 朝倉書店, 1984/1/1
山鳥 重 (著), 神経心理学入門, 医学書院, 1985/1/1
伊藤 正男 (著), 脳の設計図 (自然選書) , 中央公論社, 1980/9/1
D.O.ヘッブ (著), 白井 常 (翻訳), 行動学入門—生物科学としての心理学 (1970年) , 紀伊国屋書店, 1970/1/1
// Wahrnehmung.
岩村 吉晃 (著), タッチ (神経心理学コレクション), 医学書院, 2001/4/1
松田 隆夫 (著), 知覚心理学の基礎, 培風館, 2000/7/1
// Persönlichkeit.
Murray,H.A., 1938, Exploration in personality:A clinical and experimental study of fifty men of collegeage.
Schacter, S., 1959, The Psychology of affiliation.Stanford University press.
三隅三不二, 1978, リーダーシップの科学, 有斐閣
Fiedler,F.E., 1973, The trouble with leadership training is that it doesn’t train leaders-by. Psychology Today Feb(山本憲久訳 1978 リーダーシップを解明する 岡堂哲雄編 現代のエスプリ131: グループ・ダイナミクス 至文堂).
Snyder,M., 1974, The self-monitoring of expssive behavior. Journal of Personality and Social Psychology, 30, 526-537.

Fenigstein, A., Scheier,M.F., & Buss,A.H., 1975, Public and private self-consciousness: Assessment and theory. Journal of Consulting and Clinical Psychology,43,522-527.
押見輝男, 自分を見つめる自分-自己フォーカスの社会心理学, サイエンス社, 1992
Wicklund, R.A., & Duval,S. 1971 Opinion change and performance facilitation as a result of objective self-awareness. Journal of Experimental Social Psychology,7,319-342.
Jourard, S.M. 1971, The transparent self, rev.ed.Van Nostrand Reinhold(岡堂哲雄訳 1974 透明なる自己 誠信書房).
Brehm, J.W.,1966, A Theory of psychological reactance. Academicpss.
Toennies, F.,1887, Gemeinshaft und Gesellshaft, Leipzig,(杉之原寿一訳 「ゲマインシャフトとゲゼルシャフト」 1957 岩波書店)
McCrae, R. R., Costa, P. T., Jr., 1987, Validation of the five-factor model of personality across instruments and observers., Journal of Personality and Social Psychology, 52, 81-90
Eysenck, H. J., 1953, The structure of human personality. New York: Wiley.
Edwards, A.L., 1953, The relationship between judged desirebility of a trait and the plobability that the trait will be endowsed. Journal of Applied Psychology, 37,90-93
// Information.
吉田 民人 (著), 情報と自己組織性の理論, 東京大学出版会, 1990/7/1
/ Sozialität.
吉田 民人 (著), 主体性と所有構造の理論, 東京大学出版会, 1991/12/1

/ Nicht-menschliches Leben.
// Benehmen.
デティアー(著), ステラー(著), 日高敏隆(訳),小原嘉明(訳), 動物の行動 – 現代生物学入門7巻, 岩波書店, 1980/1/1
// Psychologie.
D.R.グリフィン (著), 桑原 万寿太郎 (翻訳), 動物に心があるか―心的体験の進化的連続性 (1979年) (岩波現代選書

—NS〈507〉), 岩波書店, 1979年
// Kultur.
J.T.ボナー (著), 八杉 貞雄 (翻訳), 動物は文化をもつか (1982年) (岩波現代選書—NS〈532〉) , 岩波書店, 1982/9/24
// Gesellschaft.
今西 錦司 (著), 私の霊長類学 (講談社学術文庫 80) , 講談社, 1976/11/1
今西錦司『私の自然観』講談社学術文庫，1990 (1966)．
河合雅雄 (著), ニホンザルの生態, 河出書房新社, 1976/1/1
伊谷純一郎 (著) , 高崎山のサル (講談社文庫), 講談社, 1973/6/26
伊谷純一郎 (著) , 霊長類社会の進化 (平凡社 自然叢書) 単行本 –, 平凡社, 1987/6/1
/ Atheismus.
リチャード・ドーキンス (著), 垂水 雄二 (翻訳), 神は妄想である—宗教との決別, 早川書房, 2007/5/25

== Wörterbücher.
新村出（編著）,広辞苑－第5版, 岩波書店, 1998
Stein, J., & Flexner, S. B. (Eds.), The Random House Thesaurus., Ballantine Books., 1992

== Methoden der Datenanalyse.
田中敏 (2006). 実践心理データ解析 改訂版 新曜社
中野博幸, JavaScript-STAR , 2007年11月9日
http://www.kisnet.or.jp/nappa/software/star/ (2008年2月25日)

Der Inhalt meiner Bücher. Der Prozess der automatischen Übersetzung der Bücher.

Vielen Dank für Ihren Besuch!

Ich überarbeite den Inhalt der Bücher regelmäßig.
Daher werden die Leser ermutigt, die Website von Zeit zu Zeit zu besuchen, um neue oder überarbeitete Bücher herunterzuladen.

Ich verwende den folgenden Dienst für die automatische Übersetzung.

DeepL Pro
https://www.deepl.com/translator

Dieser Dienst wird von der folgenden Firma angeboten.

DeepL GmbH

Die Originalsprache meiner Bücher ist Japanisch.
Die Reihenfolge der automatischen Übersetzung meiner Bücher ist wie folgt.
Japanisch— & gt;Englisch— & gt;Chinesisch,Russisch,Deutsch,Französisch

Bitte genießen Sie!

Meine Biographie.

Ich wurde 1964 in der Präfektur Kanagawa, Japan, geboren.
Mein Studium der Soziologie an der Fakultät für Literatur der Universität Tokio schloss ich 1989 ab.
Im Jahr 1989 bestand ich die Prüfung für den nationalen öffentlichen Dienst Japans, Klasse I, im Fach Soziologie.

Im Jahr 1992 bestand ich die Prüfung für den nationalen öffentlichen Dienst Japans, Klasse I, im Fachbereich Psychologie.
Nach meinem Universitätsabschluss arbeitete ich im Forschungslabor eines großen japanischen IT-Unternehmens, wo ich an der Entwicklung von Prototypen für Computersoftware beteiligt war.
Jetzt bin ich aus dem Unternehmen ausgeschieden und widme mich dem Schreiben.

Table of Contents

- Trockenheit. Nässe. Empfindung von Feuchtigkeit. Wahrnehmung von Feuchtigkeit. Persönliche Luftfeuchtigkeit. Soziale Luftfeuchtigkeit.
  - (/// Bevor Sie dies lesen, beachten Sie bitte Bitte! Die inhaltliche Struktur dieses Buches. /////)
  - Zusammenfassung
  - Bissige Beschreibung - Über Trocken- und Nassempfindung, Persönlichkeit und Gesellschaft
  - Kommentar: Die Grundlagen: Dry-Wet-Persönlichkeit und Gesellschaft
    - [Zusammenfassung]
      - Muster D und Muster W - Das Gesetz der Wahrnehmung von Trocken-Nass (Feuchtigkeit)
      - Eine kurze Zusammenfassung (Trocken-/Nassgefühl/Persönlichkeit)
      - Das (soziale) Pluralitätsprinzip im Sinne der Feuchtigkeit
    - (Relevanz für die Physik)
      - Über die Beziehung zwischen trockenem und nassem zwischenmenschlichem Verhalten und der Molekularbewegung von Gasen und Flüssigkeiten
    - [Über Hautempfindungen, zwischenmenschliche Empfindungen]
      - Trockene und feuchte Hautempfindungen, audiovisuelle und zwischenmenschliche Sinneswahrnehmungen OHP
      - Wahrnehmung von Trockenheit und Nässe auf der Haut - “Der Ansatz der molekularen motorischen Musterreduktion
      - Wahrnehmung und Trockenheit/Nassheit
      - Zwischenmenschliche Empfindungen und trockene Nässe
      - Gemeinsamkeiten zwischen dem Gefühl der relativen Feuchtigkeit und dem Gefühl

der anthropogenen Feuchtigkeit
Über die Beziehung zwischen trockenen und nassen Persönlichkeiten und der Geschwindigkeit und Richtung des Handelns
Trockenes Bild, nasses Bild.
[Über Charakter und Verhalten]
Über trockene und nasse Verhaltensmuster - OHP-Diagramm
Wie man eine trocken-feuchte Persönlichkeit wird.
Detaillierte Klassifizierung und Beschreibung von trockenen und feuchten Verhaltensmustern
Über die Beziehung zwischen trockenem und nassem zwischenmenschlichem Verhalten und der Molekularbewegung von Gasen und Flüssigkeiten
Untersuchung von Verhaltensmustern vom Typ “gasförmig-flüssig”. Molekulares kinetisches Verständnis des menschlichen Verhaltens.
Über psychologische Nähe
Extraktion von trockenen und feuchten Verhaltensmustern
Über das Werte-Domino-Array
Vor- und Nachteile einer trockenen/feuchten Einstellung
Die vier Typen der trockenen/feuchten Persönlichkeit verstehen
Faktorenanalyse von trockenen und feuchten Persönlichkeiten und Haltungen
[Hintergrund]
Die Bedeutung der Kenntnis des Trocken-Nass-Verhaltens
Kommentar: Trockene und nasse Sinne, Persönlichkeit und Gesellschaft
Sinnes- und Wahrnehmungspsychologie
Über die Beziehung zwischen Trockenheit/Nässe und

Wärme/Kälte/Licht/Dunkelheit
Nass und trocken, süß und scharf, scharf und rund
Über die Beziehung zwischen Trockenheit/Nässe und Schattierung
Trocken-Nass- und Digital-Analog-Orientierung
Heiß/kalt und trocken/nass
Gewicht/Leichtigkeit, oben und unten, hoch und niedrig und trocken/nass
Weichheit (softness), Festigkeit (hardness) und Trockenheit oder Nässe (wetness)
Trocken-Nass, Linearität und Krümmung
Glätte, Unebenheiten/Vorwölbungen und Nässe, Trockenheit
Verbinden, Andocken, Lösen und Nässe, Trockenheit
Klebrigkeit und Nässe.
Heimtücke
Befeuchtung und Entfeuchtung.
Unbehaglichkeitsindex und das Gefühl von Feuchtigkeit
Simulation des Feuchtigkeitsgefühls
Trockene und feuchte Bewegungsmuster.
Gas-Flüssigkeit, Trocken-Feuchtigkeit und Ausdehnung, Nicht-Ausdehnung.
Aromen, Parfüms, Düfte und Trockenheit, Nässe
Allgemeine Psychologie
Trocken-Nass-Persönlichkeit und -Identität
Trockene Nässe und Liebe
Über “Himmel” und Trockenheit und Nässe
Abgleich mit bestehenden sozialpsychologischen Theorien
Trocken-Nassheit und ihre Beziehung zu den 5-dimensionalen Big Five der Persönlichkeit

Trockene und feuchte zwischenmenschliche Beziehungen und Stress
Zwei Freiheiten.
Entspannung und Trockenheit, Nässe.
Technik.
Über die trockene/nasse Natur des Produktdesigns
Feuchtes Schnittstellendesign
Über Trocken/Nass-Agenten
Trockene (Gas) und nasse (Flüssigkeit) Molekularbewegungssimulation
Faser und Trockenheit-Nässe
Lebewesen
Organismen als nasse Wesen - der Mensch
Geologie
Wetter, Feuchtigkeit und Nässe
Wetter, Wetter und Wasser, Sonne, Luft
Wetter, Meteorologie und Molekularteilchenausdrücke
[Kommentar: Anwendung] auf trockene und nasse Empfindungen, Persönlichkeit und Gesellschaft.
Gesellschaft im Allgemeinen
Die Beziehung zwischen der Trockenheit und Nässe der natürlichen Umwelt und der Trockenheit und Nässe der Gesellschaft
Welches ist der internationale Standard für eine trockene oder feuchte Einstellung? (Welcher dieser Standards ist international maßgebend?)
Was ist besser (vorzuziehen oder wünschenswert), eine trockene oder feuchte Einstellung?
Die Trockenheit und die Modernisierung der Gesellschaft
Trockene Intelligenz, nasse Intelligenz
Die trockene/feuchte Gesellschaft und die ideologische Akzeptanz und Überzeugung
Über den Begriff der “kollektiven Privatsphäre”,

- Trocken-Nass und Stadt-Land
- Ein Vorschlag für einen “trockenen Funktionalismus
- Rechtschaffenheit, Menschlichkeit und Trockenheit/Nässe
- Trockene zwischenmenschliche Beziehungen in einer nassen Gesellschaft
- Trocken und nass zugleich
- Trockener und nasser Kreislauf
- Emails, Telefone und Trockenheit, Nässe
- Optimale soziale Feuchtigkeit
- Systeme und Trockenheit und Nässe
- Nasse Forschung, trockene Forschung.
- Freundeswahl und Trockenheit und Nässe.
- Trocken, nass und konservativ, innovativ.
- Das Netz ist nass.

Management und Wirtschaft

- Betrachtung der “optimalen” Luftfeuchtigkeit in Organisationen
- Kollektivismus
- Trockene Wirtschaft, nasse Wirtschaft

Die japanische Gesellschaft

- Sind die Japaner trocken oder feucht?
- Trockenes Japan
- Die japanische Verfassung als trockenes Gesetz und Religion
- Die Japaner und der Autoritarismus

Männlich und weiblich

- Welche Persönlichkeit ist feuchter (oder trockener), männlich oder weiblich?
  - Nässe und biologische Wertigkeit des Verhaltens (zusammenfassende Tabelle)
- Trockene Nässe und Geschlechterbeziehungen
- Das Wesen und die Feuchtigkeit von Liebe, Ehe und Sex
- Die Befreiung der japanischen Männer (Kritik der japanischen Frauenforschung und des Feminismus)

Notwendigkeit und geschlechtsspezifische Unterschiede in der Trocken- und Nassphase
Männer, Frauen und soziale Feuchtigkeit
Andere
Nutzung des Internets für Umfragen
Definition von “Dry-Wet” im Wörterbuch der japanischen Sprache
Definitionen von Gasen, Flüssigkeiten, intermolekularen Kräften usw. im herkömmlichen wissenschaftlichen Wörterbuch
[Datenteil].
Fragebogenerhebung über trockene und nasse Persönlichkeiten und Einstellungen.
[Verfahren der Fragebogenerhebung. Testen von Hypothesen über Trockenheit und Nässe. Das Verfahren].
[Ergebnisse der Umfrage (Mai-Juli 1999)]
[Verweis] Vorhandensein von Umfrage-Items, die das Signifikanzniveau von 0,01 nicht erreicht haben
Umfrage über trockene und feuchte Persönlichkeiten und Einstellungen, basierend auf einer Klassifizierung in vier Klassen.
Fragebogenerhebung über den Zusammenhang zwischen Weiblichkeit und Nässe.
Trockenheit/Nassheit. Japanische, ostasiatische und westliche Persönlichkeiten und Haltungen.
Fragebogenerhebung über die Beziehung zwischen den beiden oben genannten Punkten.
Eine Faktorenanalyse der trockenen und feuchten Persönlichkeiten und Haltungen. Die Ergebnisse. Liste der numerischen Daten.
Die Beziehung zwischen trockenen und feuchten Persönlichkeiten und Einstellungen und den molekularen Bewegungsmustern von gasförmigen Flüssigkeiten. Eine Fragebogenerhebung zur Validierung der Ergebnisse. Die Ergebnisse.

Persönlichkeit und Gefühl, Wahrnehmung, Hell und dunkel. Warm und kalt. Hart und weich. Locker und fest. Angespannt und entspannt.
- Über helle und dunkle Persönlichkeiten
  - Beschreibung: Über die helle und die dunkle Persönlichkeit
  - Über die Beziehung zwischen trocken/nass und warm/kalt/hell/dunkel
  - Über Heimtücke
- Über die warme und kalte Persönlichkeit
  - Beschreibung: Über die warme (kalte) Persönlichkeit
  - Warmherziges Interface Design (Design mit einem warmen Herzen)
  - Gesetz der Wärme- und Kältewahrnehmung
- Enge Gesellschaft, lockere Gesellschaft
- Weiche (weiche), harte (harte) Gefühle, über den Charakter
- Angespannte Gesellschaft und entspannte Gesellschaft

Verwandte Informationen über meine Bücher.
- Meine wichtigsten Bücher. Eine umfassende Zusammenfassung ihres Inhalts.
- Der Zweck des Schreibens des Autors und die Methodik, mit der er ihn erreicht.
- Referenzen.
- Der Inhalt meiner Bücher. Der Prozess der automatischen Übersetzung der Bücher.
- Meine Biographie.